Portrait
Dialogue

Portrait HQ-Benutzerhandbuch

Version 2.0

Pitney Bowes
Software

© 2013 Pitney Bowes Software Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument kann vertrauliche und eigentumsrechtlich geschützte Informationen enthalten, die Eigentum von Pitney Bowes Inc. bzw. seinen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften sind.

Die Portrait Software, das Portrait Software-Logo und das Portrait-Zeichen der Portrait Software sind Warenzeichen der Portrait Software International Limited und dürfen in keiner Weise ohne die vorherige, ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Portrait Software International Limited benutzt oder verwertet werden.

Warenzeichen

Die Namen von Firmen und Produkten, Marken, Logos und Zeichen, die hier genannt werden, sind möglicherweise Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer.

Portrait Software-Support

Sollten sie über den Inhalt dieser Dokumentation hinausgehende Hilfe benötigen, können sie in der Wissensbasis auf unserer Website **http://support.portraitsoftware.com** nachsehen und den Links zu ihrem Produkt folgen.

Sie können auch andere Portrait Dokumentationen herunterladen. Falls Sie keinen Benutzernamen und kein Kennwort haben oder sie diese vergessen haben sollten, kontaktieren Sie uns über einen der nachstehenden Kanäle.

Wenn sie Probleme bei der Nutzung, Installation oder Dokumentation von diesem Produkt feststellen, kontaktieren sie uns bitte auf einem der folgenden Wege:

E-Mail: support@portraitsoftware.com

Telefon

- USA/Kanada 1-800-335-3860 (gebührenfrei)
- Übrige Welt +44 800 840 0001

Bei einer Problemmeldung ist es hilfreich, wenn Sie uns Folgendes mitteilen können:

- Der Name der Software-Anwendung
- Die Umstände, unter denen das Problem auftrat
- Welche Fehlermeldungen Sie gegebenenfalls gesehen haben
- Die Version der von Ihnen benutzten Software

Pitney Bowes Software Inc.

January 02, 2014

Inhalt

Kapitel 1: Einleitung....9
Zweck....10
Zielgruppe....10
Verwandte Dokumente....10

Kapitel 2: Informationen zu Portrait HQ....11
Portrait HQ....12
LiveView....12
Ansicht Echtzeit-Leistung....12
Ansicht Planung und Zusammenarbeit....12
Kampagnen-Kalenderansicht....13
MyView....13
Portrait HQ-Navigation....13
Portrait Explorer....14

Kapitel 3: Schlüsselbegriffe....15
Marketingkampagnen....16
Kampagnengenehmigung....16
Informationen zur Kampagnen-Priorisierungsstrategie (IO/HQ)....16
Kanäle, Angebote und Behandlungen....17
Antworten auf Angebote....18
Erfüllung....18

Kapitel 4: Arbeiten mit PD-Kampagnen....19
1. Planen von Kampagnen....20
Einleitung....20
Erstellen einer neuen Kampagne....20
Bearbeiten einer Kampagne....24

Löschen einer Kampagne....26
2. Design von Kampagnen....27
Einleitung....27
Erstellen von Portrait Dialogue-Dialogen....27
3. Starten von Kampagnen....29
Einleitung....29
Starten von Kampagnen....29
Ändern oder aktualisieren von „Laufend“-Kampagnen....30
4. Überwachen von Kampagnen....30
Einleitung....30
Auswählen von anzuzeigenden Kampagnen....30
Identifizieren von Kampagnen, deren Planung überfällig ist....31
Anzeigen verschiedener Überwachungsdiagramme....31
5. Auswerten von Kampagnen....31
Einleitung....31
Angebotsverwaltung und Antwortprotokollierung....31
Angebote mit Nachrichtenvorlagen protokollieren....32
Angebote mit Inhaltsobjekten protokollieren....32
Angebote mit der Operation Angebotsprotokollierung protokollieren....32
Protokollieren von Antworten mithilfe der Antwortprotokollierung....33
Checkliste für die richtige Antwortprotokollierung....33
Protokollieren von Behandlungen mit Operationen....34

Kapitel 5: Arbeiten mit IO-Kampagnen....35
1. Planen von Kampagnen....36
Einleitung....36
Erstellen einer neuen Kampagne....36
Bearbeiten einer Kampagne....40
Löschen einer Kampagne....42
2. Design von Kampagnen....43
Einleitung....43
Erstellen von Interaction Optimizer-Dialogen....43
3. Starten von Kampagnen....45
Einleitung....45
Starten von Kampagnen....45
Ändern oder aktualisieren von „Laufend“-Kampagnen....45
4. Überwachen von Kampagnen....46
Einleitung....46

Auswählen von anzuzeigenden Kampagnen....46
Identifizieren von Kampagnen, deren Planung überfällig ist....46
Anzeigen verschiedener Überwachungsdiagramme....47
5. Auswerten von Kampagnen....47
Einleitung....47
Erstellen von Dialognachrichten....47
Informationen zu Dialognachrichten....47
Erstellen von IO-Nachrichten....48
Erstellen von Zielgruppenselektionen....48
Informationen zur Zielgruppenselektion....48
Erstellen von IO-Selektionen....50
Erstellen globaler Selektionen....57
Simulation von Live-IO-Kampagnen....58
Informationen zur IO-Kampagnen-Simulation....58
Aufnehmen einer Probe in einem Live-System....58
Übertragen der Aufnahme in eine Testumgebung....59
Wiedergeben von simulierten Kampagnen....59
IO-Regelbedingungsfunktionen....59
Abs Float....59
Abs Integer....60
Age....60
Average....60
BooleanPropertyValue....61
Concat....61
Count....62
CountNull....62
CountUnique....63
CreateDateTime....63
DataObjectCategory....64
DataObjectType....64
Date....64
DateDiffDays....65
DateDiffHours....65
DateDiffMinutes....66
DateDiffMonths....66
DateDiffSeconds....66
DateDiffYears....67
DatePropertyValue....67

DayOfMonth....68
DayOfWeek....68
Div....68
DoublePropertyValue....69
GetElement....69
HasProperty....70
Hour....70
InRange – Date....70
InRange – Float....71
InRange – Integer....71
InRange – Object....72
IntPropertyValue....72
IsDBNull....73
IsEmpty....73
IsEmptyOrDBNull....74
Length....74
Max....74
Min....75
Minute....75
Mod....76
Mode....76
Month....77
Now....77
PropertyValue....77
RandomBool....78
Round – Gleitkommazahl....78
Round – Ganzzahl....79
Second....79
StringPropertyValue....79
SubString – End....80
SubString – Length....80
Sum....81
ToBoolean....81
ToDateTime....82
Today....82
ToDouble....82
ToInteger....83
ToString....83

Year.....83

Kapitel 6: Arbeiten mit PE-Selektionen.....85

Informationen zu HQ Admin.....86

Erstellen von Selektionen mit Portrait Explorer 86

Kapitel 1

Einleitung

In diesem Abschnitt:

- Zweck 10
- Zielgruppe 10
- Verwandte Dokumente 10

Zweck

Dieses Handbuch soll Marketing-Analysten und Kampagnen-Manager beim Entwerfen, Verwalten und Starten großer (1:1-)Marketingkampagnen in Portrait HQ unterstützen.

Zielgruppe

Dieses Handbuch richtet sich an:

- Kampagnen-Manager
- Marketing-Analysten

Verwandte Dokumente

- Portrait Dialogue-Referenzhandbuch
- Interaction Optimizer-Administratorhandbuch
- Portrait Explorer-Administratorhandbuch

Alle Dokumente sind auf dem entsprechenden Installationsdatenträger sowie auf der Portrait Support-Website verfügbar: **http://support.portraitsoftware.com**.

Kapitel 2

Informationen zu Portrait HQ

In diesem Abschnitt:

- Portrait HQ 12
- LiveView 12
- MyView 13
- Portrait HQ-Navigation 13
- Portrait Explorer 14

Portrait HQ

Portrait HQ bietet ein zentrales Dashboard für den Entwurf, den Start und die Überwachung großer (1:1-)Marketingkampagnen. Neben live (aktuellen) Zusammenfassungen Ihrer Marketing-Gesamtposition, liefert Portrait HQ auch Echtzeitdaten und bietet Ihnen so die Möglichkeit, den Fortschritt der Kampagne zu bewerten und, falls erforderlich, sofort Maßnahmen zu ergreifen.

Portrait HQ kann in Portrait Explorer, Portrait Miner, Portrait Dialogue und Portrait Interaction Optimizer integriert werden.

LiveView

LiveView zeigt eine auf die Minute aktuelle Zusammenfassung aller Marketing-Kampagnen, einschließlich Echtzeit-Performance und Markplanungsdaten an. *LiveView* ist in 3 Hauptabschnitte unterteilt:

- *Echtzeit-Leistung*: Mikrocharts heben Problembereiche hervor und bieten unmittelbare Handlungsfähigkeit für Kampagnen mit dem Status „Laufend“ und „In Bearbeitung“
- *Planung und Zusammenarbeit*: Zeitbasierte Aufgaben-Dichtekarte markiert und ermöglicht unmittelbare Handlungsfähigkeit für Ihre eigenen und delegierte Aufgaben
- *Kampagnen-Kalender*: Zeitbasierter Überblick über alle Kampagnen oder Aufgaben

Ansicht Echtzeit-Leistung

Der Bereich *Echtzeit-Leistung* zeigt die Statuszusammenfassung für:

- Alle Kampagnen, die in Bearbeitung sind
- Alle laufenden Kampagnen
- Alle Kampagnen nach Status (In Bearbeitung, Laufend, Unterbrochen, Abgeschlossen)

Die Diagramme auf der linken Seite (*In Bearbeitung*) zeigen die Verteilung der Kampagnen, basierend auf Markteinführung und ausstehenden Aufgaben. Jedes Quadrat steht für eine Kampagne und die Farbe des Quadrats zeigt an, ob diese beobachtet werden müssen.

Die Diagramme auf der rechten Seite (*laufende Aktivitäten*) zeigen die Verteilung der Marketingaktivitäten, basierend auf 'Ziel-'Einnahmen im Vergleich zu 'Aktuellen' Einnahmen und 'Budget' im Vergleich zu 'Aktuellen' Kampagnenkosten. Aktivitäten ohne definiertes Budget und Vorhersage bleiben im Bullet Chart *Unbekannt* grau gefärbt.

Ansicht Planung und Zusammenarbeit

Die Ansicht *Planung und Zusammenarbeit* zeigt eine Dichtekarte aller derzeit im System vorhandenen Aufgaben nach Fälligkeitsdatum. Der erste Streifen zeigt die Ihnen zugeordneten Aufgaben, der zweite zeigt Aufgaben, die Sie an andere delegiert haben.

Kampagnen-Kalenderansicht

Die *Ansicht Kampagnenkalender* zeigt eine Miniaturansicht des aktuellen Zeitplanstatus aller Kampagnen.

Der Kalender kann auf einer ganzen Seite geöffnet werden, wo Ihnen eine Balkendiagramm-Darstellung aller Kampagnen präsentiert wird, die noch nicht als **Geschlossen** markiert wurden oder über alle Aufgaben, die Sie erstellt haben oder die Ihnen zugewiesen wurden. Sie können Filter benutzen, um nur Ihre Kampagnen anzuzeigen, oder um geschlossene Kampagnen mit einzuschließen.

MyView

MyView zeigt Inhalt, der für Sie direkt relevant ist, einschließlich

- woran Sie gerade arbeiten
- woran Sie zuletzt gearbeitet haben
- Kampagnen, die zu Ihrer Beobachtungsliste hinzugefügt wurden
- Aufgaben, die Ihnen zugewiesen wurden
- Aufgaben, die Sie anderen zugewiesen haben

Portrait HQ-Navigation

Die Navigationsoptionen von Portrait HQ befinden sich am oberen Rand des Bildschirms und variieren je nachdem, welche Portrait Suite-Module Sie installiert haben. Die folgenden Navigationsoptionen sind bei allen Portrait-Modulen verfügbar:

- **LiveView**-Symbol: Zeigt eine aktuelle Zusammenfassung aller Marketingkampagnen an.
- **MyView**-Symbol: Zeigt für Sie relevante Kampagneninformationen an.
- **Explorer**-Symbol: Zeigt ein webbasiertes Tool zum Durchsuchen von Daten an. **Hinweis:** Dieses Symbol ist nur verfügbar, wenn Sie Portrait Explorer installiert haben.
- **Kampagnen-Designer**: Startet einen Dialog zum Erstellen einer neuen Kampagne.

Weitere verfügbare Navigationsoptionen in Interaction Optimizer sind:

- **Nachrichten-Designer**-Symbol: Startet einen Dialog zum Erstellen von Marketingnachrichten für Inbound-Marketingkampagnen.
- **Selektion-Designer**-Symbol: Startet einen Dialog zum Erstellen von Selektionskriterien für Inbound-Marketingkampagnen.

Hinweis: Weitere Menüoptionen stehen durch Klicken auf HQ in der oberen linken Ecke zur Verfügung.

Portrait Explorer

Portrait Explorer ist eine benutzerfreundliche und browserbasierte Lösung zur Analyse und Auswahl von Kundendaten. Fachanwender können mit dieser Lösung schnell und einfach auf ihre Kundendaten zugreifen, ohne die Hilfe von Analyse- oder Statistikexperten in Anspruch nehmen zu müssen.

Portrait Explorer ist eine eigenständige Anwendung, die:

- zur besseren Benutzerfreundlichkeit in Portrait HQ eingebettet werden kann.
- in Portrait Miner, Portrait Dialogue und Portrait Interaction Optimizer integriert werden kann.

Hinweis: Das Portrait Explorer-Symbol ist nur sichtbar, wenn Sie Portrait Explorer installiert und die Integrationsoption bei der Installation von Portrait Shared Server (PSS) ausgewählt haben.

Kapitel 3

Schlüsselbegriffe

In diesem Abschnitt:

- Marketingkampagnen 16
- Kanäle, Angebote und Behandlungen 17
- Antworten auf Angebote 18
- Erfüllung 18

Marketingkampagnen

Portrait HQ bietet einen leicht nachvollziehbaren Workflow zum Erstellen, Starten und Überwachen von Marketingkampagnen.

Der Workflow umfasst die folgenden fünf Hauptschritte:

- **Planen**: Wählen Sie Ihren Kommunikationskanal, und erstellen Sie Marketingaktivitäten mit Ihren erwarteten Budgets und Prognosen.
- **Design**: Wählen Sie Ihre Zielgruppe, und entwerfen Sie Ihre Kommunikationsnachrichten.
- **Starten**: Starten Sie Ihre Marketingkampagne.
- **Überwachen**: Überwachen Sie Ihre laufende Kampagne.
- **Auswerten**: Werten Sie Ihre laufende Kampagne aus, und ergreifen Sie Maßnahmen.

Der Workflow verfügt auch über die Menüoption „Übersicht“, mithilfe derer Sie den Fortschritt hinsichtlich der Erstellung Ihrer Kampagne nachverfolgen können. Er bietet sowohl eine Prozentangabe über die Vollständigkeit als auch einen Überblick über die abgeschlossenen Schritte einzelner Planungsaufgaben einer großen Kampagne.

Kampagnengenehmigung

Die Kampagnengenehmigung ist eine optionale Einstellung, mittels der Sie die Kampagnenerstellung und den Kampagnenstart über Benutzerberechtigungen steuern können. Diese Einstellung wird bei Aktivierung für alle Kampagnen übernommen. Weitere Informationen zum Einrichten der Kampagnengenehmigung und Benutzerberechtigungen finden Sie im *Interaction Optimizer-Administratorhandbuch* oder im *Portrait Dialogue-Referenzhandbuch*.

Bei einer typischen Lösung müssen gegebenenfalls unterschiedliche Benutzerprofile mit mindestens einer der folgenden Berechtigungen eingerichtet werden:

- Bearbeitungsrechte für Kampagnen
- Genehmigungsrechte für Kampagnen
- Startrechte für Kampagnen

Informationen zur Kampagnen-Priorisierungsstrategie (IO/HQ)

Alle Interaction Optimizer Portrait HQ-Marketing-Kampagnen werden in einer von einer Priorität bestimmten Reihenfolge bereitgestellt. Durch die Priorisierung von Empfehlungen können Sie die wichtigsten Interaktionen für einen bestimmten Kunden zu einem bestimmten Zeitpunkt anzeigen, wobei dann das Element mit der höchsten Priorität oben auf der Liste steht.

Wenn es einen Gleichstand bei den Kriterien gibt, z. B. zwei Marketing-Kampagnen wurden hohe Prioritäten zugewiesen, dann kommt es auf die folgenden nachrangigen Kriterien an (Kunden-Score und Aktivitätentyp), um zu bestimmen, welche Marketing-Nachricht an der Spitze der Liste angezeigt wird.

Benutzer können Marketing-Kampagnen priorisieren nach:

- Aktivitätspriorität (z. B. hoch, mittel und niedrig)
- Kunden-Score (siehe nächsten Abschnitt)
- Aktivitätstyp (z. B. Einkommen, Umsatz, Service und Kundenbindung).

Für Aktivitätspriorität und Score können Sie hohe oder niedrige Werte angeben. Für Aktivitätstyp können Sie den Typ priorisieren, z. B. Einnahmen-Aktivitäten über Kundenbindung und Kundenbindung über Erwerb usw.

Die Aktivitätspriorität und der Typ werden während der Planungsphase eingerichtet und es kann beim Erstellen oder Bearbeiten einer Aktivität im Zusammenhang mit einer Kampagne darauf zugegriffen werden. Der Score wird durch eine analytische Regel generiert, die Sie ausgewählt haben, um mit Ihrem eingehenden Dialog verwendet zu werden.

Hinweis: Sie können mit Ziehen und Ablegen jedes wichtige Kriterium auf die von Ihnen gewünschte Position bringen; dabei werden die Elemente oben auf der Liste bei der Priorisierung der Nachrichten zuerst benutzt.

Kanäle, Angebote und Behandlungen

Kanäle

Kanäle werden verwendet, um das Übermittlungsmedium zu definieren, das Ihren Marketingaktivitäten zugeordnet ist. Zu den ausgehenden Übermittlungskanälen gehören: E-Mail, Post, Telefon, SMS, Web, Fax und Twitter. Zu den eingehenden Kanälen gehören: Zweigstelle, Anruf und Web. Um Inbound-Marketingkampagnen durchzuführen, benötigen Sie Portrait Interaction Optimizer. Zum Durchführen von Outbound-Marketingkampagnen benötigen Sie Portrait Dialogue.

Angebote

Angebote sind ein Mittel zur Schaffung eines Anreizes für eine Marketingaktion, unabhängig von den Maßnahmen zur Bereitstellung derselben. Anhand von Angeboten wird registriert, dass Kunden einen bestimmten Anreiz erhalten haben. Ein Angebot kann mit einem Produkt in Beziehung stehen (bei Verwendung des Produkt-Code-Attributs) und ihre Namen müssen eindeutig sein.

Behandlungen

Die Kombination einer Marketingaktivität und eines Kanals bezeichnet man als *Behandlung*. Behandlungen werden verwendet, um zu verfolgen, ob mit einer Reihe Kunden im Rahmen einer Marketingaktivität, unter Verwendung eines bestimmten Kanals, kommuniziert wurde.

Antworten auf Angebote

Bei einer Antwort handelt es sich um eine positive oder negative Reaktion auf ein Angebot über jeden Kanal. Antworten sind in der Regel im Visual Dialogue oder im Interaction Optimizer innerhalb der Dialoge registriert, die verwendet werden, um eine Portrait HQ-Kampagne auszuführen.

Erfüllung

Bei der Erfüllung handelt es sich um den Vorgang, der nach der Antwort des Kunden auf eine Empfehlung angestoßen wird. Der ausgelöste Erfüllungsvorgang ist abhängig vom Kanal, den der Kunde verwendet, und seiner Antwort.

Wenn ein Kunde beispielsweise ein Darlehensangebot auf der Website einer Bank annimmt, könnte der Erfüllungsvorgang die Anzeige eines Formulars zur Erfassung einiger Details zum Darlehensangebot beinhalten. Wenn der Kunde „Jetzt nicht“ wählt, wäre kein Erfüllungsvorgang nötig. Lehnt der Kunde das Angebot ab, könnte der Erfüllungsprozess die Erfassung von dessen Feedback beinhalten.

Kapitel 4

Arbeiten mit PD-Kampagnen

In diesem Abschnitt:

- 1. Planen von Kampagnen 20
- 2. Design von Kampagnen 27
- 3. Starten von Kampagnen 29
- 4. Überwachen von Kampagnen 30
- 5. Auswerten von Kampagnen 31
- Angebotsverwaltung und Antwortprotokollierung 31

1. Planen von Kampagnen

Einleitung

Die Planung ist die erste Phase des Portrait HQ-Workflows und dient dazu, Ihnen bei der Kampagnenerstellung zu helfen.

In der Planungsphase können Sie:

- Marketingaktivitäten erstellen
- Ihren Übermittlungskanal wählen, z. B. Web, SMS, Facebook und Anruf
- Kampagnenbudget und Prognoseziele festlegen. Budget und Prognose können auf Kampagnenebene oder auch auf Marketingaktivitätsebene definiert werden.
- Marketingaktivitäten und Angebote erstellen
- Benutzern (die einer Marketingaktivität zugeordnet sind) Planungsaufgaben einer Kampagne zuweisen

Hinweis: Vor dem Start Ihrer Kampagne müssen alle obligatorischen Planungsschritte abgeschlossen worden sein, z. B. müssen Sie eine der Kampagne zugeordnete Marketingaktivität erstellt und einen Übermittlungskanal ausgewählt haben.

Den entsprechenden Status finden Sie als Prozentwert für die Vervollständigung im linken Seitenmenü oder auf dem Bildschirm **Übersicht**.

Erstellen einer neuen Kampagne

So erstellen Sie eine neue Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **Kampagnen-Designer**-Symbol im oberen Menü.
2. Geben Sie einen Namen und eine Beschreibung für die Kampagne ein.
3. Geben Sie optional die geplanten Daten an, falls sie Ihnen bekannt sind. Sie können diese Informationen später bearbeiten.
4. Klicken Sie auf **Erstellen**. Der Bildschirm **Geplante Aktivitäten der Kampagne und Prognose** wird angezeigt.

Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Kampagnenebene

Durch die Eingabe von Budget- und Prognosedaten können Sie den finanziellen Status Ihrer Marketingkampagnen, etwa leistungsschwache und budgetüberschreitende Kampagnen, überwachen.

Budget- und Vorhersage-Daten werden in LiveView, MyView und der Kampagnen-Überwachung genutzt, um den Fortschritt laufender Kampagnen zu zeigen. In der LiveView, Budget & Vorhersage werden Zahlen verwendet, um die Marketingaktivitäten in den Block-Charts zu positionieren. Marketingaktivitäten werden durch ihre Kosten (im Vergleich zu budgetierten Werten) und ihren Gewinn (verglichen mit prognostizierten Werten) unterteilt. LiveView zeigt auch eine Übersicht über die Kampagnenleistung in Form von Diagrammen an. Die Kampagnenüberwachung beinhaltet eine Sammlung von

Hauptleistungsindikatoren (KPIs), verschiedenen Diagrammen sowie einen Überblick über die Kampagnenleistung, unterteilt nach Kanälen, Angeboten und Marketingaktivitäten.

MyView bietet eine zusammengefasste Ansicht mit Diagrammen, ähnlich wie die Diagramme in LiveView. In Abwesenheit von Budget und Vorhersagewerten zeigen alle der oben genannten Charts keine Werte und begrenzen die Übersicht über die Kampagnen.

So fügen Sie Budget- und Prognoseinformationen hinzu (optional):

1. Öffnen Sie die Kampagne, die ein Budget haben sollte.
2. Klicken Sie im linken Seitenmenü auf **Planen** und anschließend auf den Abschnitt **Kampagnenbudget** im mittleren Teil des Bildschirms.
3. Geben Sie das Kampagnenbudget und den geschätzten Nettoumsatz ein, und klicken Sie anschließend auf **Speichern**.

Hinweis: Sie können auch Budget- und Prognoseinformationen für Aktivitäten hinzufügen. Weitere Informationen finden Sie unter **Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Aktivitätsebene** auf Seite 22.

Erstellen von Marketingaktivitäten

Kampagnen bestehen aus einer oder mehreren Marketingaktivitäten, die verwendet werden, um Ihr Geschäftsziel zu erreichen.

Marketingaktivitäten können über einen oder mehrere Kanäle geliefert werden und können Angebote enthalten.

Verwenden Sie das folgende Verfahren, um eine neue Marketingaktivität zu erstellen. Aktivitäten sind Teil der Planung und direkt mit Kampagnen verbunden.

Hinweis: Die Schritte variieren leicht, je nachdem, ob Sie die Aktivitäten in Portrait Dialogue oder Portrait Interaction Optimizer erstellen.

1. Öffnen Sie die Kampagne, in der die Marketingaktivität gesetzt werden soll.
2. Öffnen Sie den Schritt **Planung**.
3. Klicken Sie auf **Neue Marketingaktivität erstellen**.
   - Benutzer von Interaction Optimizer wählen den entsprechenden Marketingaktivitätstyp aus, z. B. Umsatz, Kundenbindung usw.
   - Benutzer von Interaction Optimizer wählen die Priorität der Aktivität.
   - Diese beiden Felder werden verwendet, um systemweite Prioritäten für Interaction Optimizer-Marketingkampagnen festzulegen.
4. Füllen Sie die grundlegenden Aktivitätsdetails aus, einschließlich: Aktivität, Beschreibung, geplantes Kampagnenstartdatum und geplantes Enddatum.
5. Portrait Dialogue-Benutzer geben optional den Produkt-Code und Interaction Optimizer-Benutzer geben den Referenz-Code des Drittanbietersystems ein.
6. Wählen Sie die Kanäle, welche die Marketingaktivität verwenden soll. Benutzer von Portrait Dialogue sind auf ausgehende Kanäle beschränkt und Benutzer von Portrait Interaction Optimizer sind auf eingehende Kanäle beschränkt.

7. Klicken Sie auf **Speichern**. Dadurch werden die gesamte Kampagne sowie die neu erstellte Marketingaktivität gespeichert.

Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Aktivitätsebene

Sie können detaillierte Marketingaktivitätsbudgets und Vorhersagen für die Kampagne erstellen. Dadurch können Sie auf der Ebene der Behandlungen planen, die innerhalb der Aktivität eingerichtet werden:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die Marketingaktivität verwendet.
2. Öffnen Sie im Schritt **Planung** die Marketingaktivität, die ein aktualisiertes Budget haben sollte.
3. Öffnen Sie am unteren Rand das Budget und die Vorhersage für die Aktivität.
4. Im Fenster Budget & Vorhersage können Sie die Kosten oder vorhergesagten Werte für die Kampagne, die Marketingaktivitäten und jedes Angebot im Zusammenhang mit der Kampagne eingeben.

Hinweis: Sie können dieses Budget und die Vorhersage durch Klicken auf die Schaltfläche **Löschen** wieder löschen.

Marktaktivitäten identifizieren, die über Budget liegen

Wenn Budget-Informationen für die Kampagne hinzugefügt wurden, werden Laufend-Aktivitäten, die über dem Budget liegen, in **LiveView** angezeigt:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie oben rechts auf den Abschnitt **Laufend-Aktivitäten**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es einen Unterabschnitt **Budget**.
3. Marketingaktivitäten, die über dem Budget liegen, erscheinen auf der linken Seite des Mikro-Diagramms als rote Quadrate.

Sie können Im Markt-Kampagnen, die über dem Budget liegen, auch in der **LiveView**, im Abschnitt **Kampagnenübersicht** sehen.

Überwachte Kampagnen werden mit ihrer Leistung im Vergleich zum Budget in **MyView** angezeigt.

Marketingaktivitäten ohne Budgetinformationen werden unter **Unbekannt** im Mikro-Diagramm angezeigt.

Identifizieren von Laufend-Aktivitäten, die hinter dem Ziel liegen

Sie können Im Markt-Kampagnen, die hinter dem Ziel liegen, suchen in der **LiveView**:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie oben rechts auf den Abschnitt **Laufend-Aktivitäten**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es einen Unterabschnitt **Ziel**.
3. Marketingaktivitäten, die hinter dem Ziel liegen, erscheinen auf der linken Seite des Mikro-Diagramms als rote Quadrate.

Erstellen von Angeboten (innerhalb von Aktivitäten)

So erstellen Sie ein neues Angebot innerhalb einer Marketingaktivität:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.

2. Suchen Sie die Kampagnen, für die Sie ein Angebot erstellen möchten.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf die Marketingaktivität, die das neue Angebot verwenden soll.
5. Klicken Sie auf **Neues Angebot erstellen**.
6. Geben Sie die Angebotsdetails ein, und klicken Sie auf **Speichern**.
7. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Marketingaktivität**, um zum vorherigen Bildschirm zurückzukehren.

Erstellen einer Aufgabe

Um Aufgaben in Portrait HQ zu erstellen und zuzuweisen, muss die SharePoint Task-Integration zum Zeitpunkt der Installation eingerichtet worden sein.

Sie können Aufgaben erstellen, indem Sie sie einer Kampagne und einem Portrait HQ-Benutzer zuweisen. Aufgaben helfen Managern beim Identifizieren des aktuellen Status einer Marketing-Kampagne (die sich in der Planungsphase befindet) und wie nahe sie dem Abschluss ist. Aufgaben können sich auf bestimmte Kampagnen-Schritte beziehen, die dann Links innerhalb der Aufgabe zu bestimmten Kampagnen-Schritten erzeugen. So ist es einfacher für die Person, die an der Aufgabe arbeitet, den damit zusammenhängenden Schritt direkt zu öffnen.

Sie können Portrait HQ-Aufgaben außerdem über SharePoint und Microsoft Outlook-Aufgabenlisten verwalten.

Erstellen einer Marketingkampagnen-Aufgabe

1. Öffnen Sie die Kampagne, der die Aufgabe zugewiesen werden soll.
2. Öffnen Sie den Schritt der Kampagne, der sich auf die Aufgabe beziehen soll, z. B. **Design**.
3. Klicken Sie auf **Neue Aufgabe erstellen**.
4. Geben Sie alle notwendigen Informationen ein, und klicken Sie auf die Schaltfläche **Erstellen**.

Hinweis: Wenn es bereits eine vorhandene Aufgabe gibt, die mit dem aktiven Kampagnen-Schritt verbunden werden soll, klicken Sie auf **Aufgabe zuordnen** und wählen Sie die korrekte Aufgabe.

Unabhängige Aufgaben erstellen

1. Klicken Sie auf den **HQ**-Globus in der oberen rechten Ecke.
2. Wählen Sie im Dropdown-Menü **Neue Aufgabe erstellen** unter **Quick Links**.

   Oder im Fenster **MyView**:

3. Klicken Sie auf **Neue Aufgabe erstellen** im unteren rechten Bereich namens **Quicklinks**.

Überfällige Aufgaben identifizieren

In LiveView finden Sie eine Aufgabenübersicht:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Im Abschnitt **Planung und Zusammenarbeit** wird eine Aufgabenübersicht angezeigt. Dieser Abschnitt ist aufgeteilt nach Aufgaben des angemeldeten Benutzers (Meine Aufgaben) und Aufgaben, die der angemeldete Benutzer (Delegierte Aufgaben) delegiert hat.

3. Klicken Sie auf die Zahl in der Übersicht, um eine Liste mit weiteren Details zu öffnen.

Anzeigen/Verfolgen von Portrait HQ-Aufgaben in Microsoft Outlook

Sie können Portrait HQ-Aufgaben in Microsoft Outlook nachverfolgen. Gehen Sie hierzu wie folgt vor:

- Ihre Portrait HQ-Instanz muss in SharePoint integriert werden (das zum Speichern aller Portrait HQ-Aufgaben verwendet werden kann)
- Sie müssen gemeinsame Nutzung von Aufgaben zwischen SharePoint und Ihrer Version von Microsoft Outlook ermöglichen.

1. Um die Freigabe von Portrait HQ-Aufgaben von SharePoint in Microsoft Outlook zu aktivieren, navigieren Sie zu folgendem SharePoint-Speicherort: http://***vm-pss-sharep***/Portrait/Lists/Tasks/AllItems.aspx?

   wobei Folgendes gilt:

   vm-pss-sharep der Name Ihres SharePoint-Servers ist.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Aktionen** und wählen Sie **Mit Outlook verbinden**.
3. Klicken Sie auf **Zulassen** im Sicherheits-Popup. Alle Portrait HQ-Aufgaben werden in Ihrem Outlook-Aufgabenfenster unter der Überschrift Portrait - Aufgaben angezeigt.

Bearbeiten einer Kampagne

So bearbeiten Sie eine vorhandene Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Geben Sie im Feld **Suchen** den Namen der Kampagne ein, die Sie bearbeiten möchten.
3. Doppelklicken Sie in der Tabelle **Suchergebnisse** auf die gewünschte Kampagne.
4. Wählen Sie aus dem Seitenmenü eine Option, und nehmen Sie Ihre Änderungen vor.

Bearbeiten von Kampagneneigenschaften

So bearbeiten Sie Kampagneneigenschaften:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Geben Sie im Feld **Suchen** den Namen der Kampagne ein, die Sie bearbeiten möchten.
3. Doppelklicken Sie in der Tabelle **Suchergebnisse** auf die gewünschte Kampagne.
4. Klicken Sie im Seitenmenü auf „Eigenschaften“.
5. Aktualisieren Sie den Namen, die Beschreibung oder die geplanten Marketingdaten, und klicken Sie auf **Speichern**.

Bearbeiten von Budget- und Prognoseinformationen

Durch die Eingabe von Budget- und Prognosedaten können Sie den finanziellen Status Ihrer Marketingkampagnen, etwa leistungsschwache und budgetüberschreitende Kampagnen, überwachen.

Budget- und Vorhersage-Daten werden in LiveView, MyView und der Kampagnen-Überwachung genutzt, um den Fortschritt laufender Kampagnen zu zeigen. In der LiveView, Budget & Vorhersage werden Zahlen verwendet, um die Marketingaktivitäten in den Block-Charts zu positionieren. Marketingaktivitäten werden durch ihre Kosten (im Vergleich zu budgetierten Werten) und ihren Gewinn (verglichen mit prognostizierten Werten) unterteilt.

- LiveView zeigt auch eine Übersicht über die Kampagnenleistung in Form von Diagrammen an.
- Die Kampagnenüberwachung beinhaltet eine Sammlung von Hauptleistungsindikatoren (KPIs), verschiedenen Diagrammen sowie einen Überblick über die Kampagnenleistung, unterteilt nach Kanälen, Angeboten und Marketingaktivitäten.
- MyView bietet eine zusammengefasste Ansicht mit Diagrammen, ähnlich wie die Diagramme in LiveView. In Abwesenheit von Budget und Vorhersagewerten zeigen alle der oben genannten Charts keine Werte und begrenzen die Übersicht über die Kampagnen.

So bearbeiten Sie Budget- und Prognoseinformationen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die ein Budget haben sollte.
2. Klicken Sie im linken Seitenmenü auf **Planen** und anschließend auf den Abschnitt **Kampagnenbudget** im mittleren Teil des Bildschirms.
3. Aktualisieren Sie das Kampagnenbudget und den geschätzten Nettoumsatz, und klicken Sie anschließend auf **Speichern**.

Bearbeiten von Marketingaktivitäten

Marketingaktivitäten werden innerhalb der Kampagne bearbeitet. Kampagnen, die **Laufend** sind können nicht geändert werden, so dass sie erst auf **Unterbrochen** gesetzt werden müssen, bevor Marketingaktivitäten geändert werden können.

1. Öffnen Sie die Kampagne, in der sich die Marketingaktivität befindet.
2. Optional: Wenn die Kampagne auf dem Status **Laufend** ist, ändern Sie diesen auf **Unterbrochen** und klicken dann auf **Speichern**.
3. Öffnen Sie den Schritt **Planung**.
4. Öffnen Sie die Marketingaktivität, die bearbeitet werden soll.
5. Nehmen Sie die gewünschten Änderungen an den Marketingaktivitäten vor.
6. Speichern Sie die Kampagne.
7. Optional: Ändern Sie den Status der Kampagne wieder zurück auf **Laufend**.

Bearbeiten eines Angebots

So bearbeiten Sie ein vorhandenes, einer Marketingaktivität zugeordnetes Angebot:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne, die das Angebot verwendet.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf die dem Angebot zugeordnete Aktivität.
5. Klicken Sie auf das Angebot, das Sie bearbeiten möchten.
6. Aktualisieren Sie die Details, und klicken Sie auf **Speichern**.

Löschen einer Kampagne

So löschen Sie eine Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne, die Sie löschen möchten.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Eigenschaften**.
4. Klicken Sie in der unteren rechten Ecke auf **Diese Kampagne löschen**.
5. Klicken Sie auf **Ja**.

Hinweis: Es ist nicht möglich, Kampagnen zu löschen, die den Status *Unterbrochen* oder *Laufend* haben.

Löschen von Marketingaktivitäten

So löschen Sie eine Marketingaktivität, die einer Kampagne zugeordnet ist:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne mit der Marketingaktivität, die gelöscht werden soll.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf das **Löschen**-Symbol der Marketingaktivität, die Sie löschen möchten.
5. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Speichern**.

Löschen von Angeboten (innerhalb von Aktivitäten)

So löschen Sie ein Angebot einer Aktivität:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne mit dem Angebot, das gelöscht werden soll.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf das der Marketingaktivität zugeordnete Angebot, das Sie löschen möchten.
5. Klicken Sie auf das **Löschen**-Symbol neben dem Angebot und anschließend auf **Speichern**.

Hinweis: Durch Klicken von **Löschen** wird die Verknüpfung zwischen der Marketingaktivität und dem Angebot entfernt. Das Angebot wird damit nicht aus der Datenbank entfernt und kann noch in anderen Marketingaktivitäten verwendet werden.

2. Design von Kampagnen

Einleitung

Das Entwerfen von Kampagnennachrichten sowie die Selektion der Zielgruppe gehört zur zweiten Phase des Portrait HQ-Workflows.

In der Designphase können Sie:

- Benutzerdefinierte ausgehende 1:1-Marketingnachrichten erstellen.
- Vordefinierte Vorlagen für die Dialog- und Zielgruppenselektion verwenden, um Ihre Nachrichten zu entwerfen und Ihre Zielgruppe auszuwählen.
- Visual Dialogue starten, um neue Kundendialoge zu erstellen.

Guided Dialogues ermöglichen Ihnen das Erstellen und Ausführen von einfachen Kampagnen in Portrait HQ, ohne dass Sie vorher einen Dialog in Visual Dialogue erstellen müssen. Sie können eine Dialogvorlage auswählen, die Sie durch die Schritte zur Konfiguration des Kampagnendialogs führt. Jeder dieser Schritte entspricht einer einfachen Frage, die Sie direkt beantworten oder Sie navigieren zu Kampagnen-Materialien, die in HQ zugänglich sind.

Die geführten Dialogvorlagen wurden ursprünglich in Visual Dialogue eingerichtet/erstellt und geben an, welche Objekte in welcher Reihenfolge für den Dialog gewählt werden müssen, damit der Dialog vollständig ist. Dies sind die Objekte, die mit HQ ausgewählt werden und als Ergebnis davon wird automatisch in Visual Dialogue ein neuer Dialog erstellt. Wenn die Dialogvorlage zur Unterstützung der automatischen Ausführung eingerichtet wurde, wird der Dialog auch dann ausgeführt, wenn die HQ-Kampagne auf den Status *Laufend* gesetzt wurde.

Wenn Sie einen neuen Dialog oder Vorlage zur Verwendung in Portrait HQ einrichten möchten, können Sie die Option Visual Dialogue auswählen. Das Ziel für die Einrichtung einer Dialogvorlage ist, gemeinsame Strukturen wiederverwenden zu können. Dialogvorlagen können Sie auch verwenden, um Guided Dialogues in Portrait HQ zu erstellen.

Weitere Informationen zum Erstellen von Dialogvorlagen finden Sie unter *Dialogue-Vorlagen* in der Hilfedatei von *Visual Dialogue*.

Erstellen von Portrait Dialogue-Dialogen

Aktivitäten mit Guided Dialogues entwerfen

Sie können die Option **Guide Dialogue** in Portrait HQ benutzen, um ein Marketingaktivitätsdesign zu implementieren.

1. Öffnen Sie in **Portrait HQ** eine Kampagne, die eine Marketingaktivität enthält und die mithilfe von Guided Dialogue implementiert werden soll.
2. Öffnen Sie den Schritt **Planung** der Kampagne.
3. Erstellen Sie eine Marketing Aktivity, wenn diese nicht bereits vorhanden ist.
4. Öffnen Sie den Schritt **Design** der Kampagne.
5. Klicken Sie auf **Neuen unterstützen Dialog erstellen**.

6. Wählen Sie die mit Guided Dialogue zu verwendende Dialogvorlage, und klicken Sie auf **OK**.

   Hinweis: Sie können einen Snapshot der Vorlagennachricht anzeigen, indem Sie auf das Doppelpfeilsymbol rechts neben dem Dialog klicken.

7. Folgen Sie den Schritten im Assistenten Guided Dialogue und wählen Sie alle Zielvariablen und beantworten Sie alle Fragen.

Ein Muster für ausgewählte Kunden anzeigen

Im Assistenten Guided Dialogue können Sie eine Mustergruppe von Kunden sehen, auf die eine bestimmte Selektion zutrifft:

1. Benutzen Sie den Assistenten Guided Dialogue und machen Sie weiter bis zu dem Schritt, der eine Frage zur Auswahl hat.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Selektion auswählen**, und wählen Sie im angezeigten Popup-Fenster eine Selektion.
3. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Beispiel anzeigen**, wenn eine Selektion ausgewählt wurde.

Das angezeigte Dialogfeld zeigt ein *zufälliges Beispiel* für Kunden, die der Selektion entsprechen, und zusammen mit einer Teilmenge ihrer Kundeninformationen auf einer Kundenkarte angezeigt werden. Ein Klick auf die Schaltflächen **+** oder **-** zeigt mehr oder weniger Karten im Dialogfeld an.

Automatisches Ausführen von Guided Dialogue

Sie können Marketingaktivitäten mit Guided Dialogue implementieren, um automatisch zu starten, wenn die Kampagne in „In market“ geht, indem die Dialogvorlage so konfigurieren wird, dass sie automatisch ausgeführt wird:

1. Öffnen Sie eine **Dialogue**-Vorlage in Visual Dialogue.
2. In den Eigenschaften der **Dialogue-Vorlage**, auf der Registerkarte **Kampagnen-Einrichtung** wählen Sie **Der Dialog wird vollständig automatisiert**.
3. Automatisieren Sie alle Dialog-Operationen mit Wasserfall durch ein Ereignis mit ausgelöster oder zeitgesteuerter Ausführung. Wie dies durchgeführt wird, wird in den Hilfedateien zu Visual Dialogue detailliert erklärt.
4. Setzen Sie die erste Operation (die erste Selektion) in der Dialogvorlage auf „scheduled“ und planen Sie den nächsten Durchlauf für ein Datum und eine Zeit VOR dem aktuellen Datum und Zeit.

Wenn eine Kampagne die eingerichtete Dialogvorlage verwendet, um einen neuen Dialog zu erstellen, wird dieser Dialog deaktiviert. Wenn die damit zusammenhängende Kampagne auf „Laufend“ festgelegt ist, wird der Dialog aktiviert und der erste Selektionsvorgang gemäß dem Zeitplan ausgeführt.

Erstellen von neuen Nachrichten in Guided Dialogue

1. Sie können neue Nachrichten in Guided Dialogue erstellen, indem Sie auf die Schaltfläche **Neue Vorlage** klicken.
2. Der **Nachrichten-Designer** wird geöffnet, in dem Sie eine neue Nachrichtenvorlage erstellen können.

Hinweis: Weitere Informationen zur Verwendung des **Nachrichten-Designer** finden Sie im Portrait Dialogue-Webportal oder in den Hilfedateien von Visual Dialogue.

Kampagnen Dialoge zuweisen

Sie können die ausgehende Kampagnen-Kommunikation erstellen, indem Sie bei einem Design-Schritt des Kampagne-Editors in Portrait HQ einer Kampagne einen Dialog zuweisen:

1. Erstellen einer neuen Kampagne oder Öffnen einer vorhandenen Kampagne.
2. Klicken Sie in der linken Menüleiste auf **Design**.
3. Bewegen Sie die Maus über **Neuen Dialog erstellen** und es wird eine Dropdown-Liste angezeigt.
4. Wählen Sie entweder Guided Dialogue erzeugen oder die Kampagne mit einem bestehenden Dialog verknüpfen.

Hinweis: Kampagnen können auch mithilfe des Guided Dialogue-Flusses mit Dialogen verbunden werden.

3. Starten von Kampagnen

Einleitung

Die dritte Phase des Portrait HQ-Workflows ist das Starten Ihrer Kampagne.

In der Startphase können Sie Ihre Kampagne starten, unterbrechen oder beenden. Kampagnen können erst gestartet werden, wenn alle Planungsvoraussetzungen erfüllt sind. Dies umfasst in der Regel die Einrichtung von:

- Grundlegenden Kampagnen-Informationen
- Aktivitäten und Angeboten, die einer Kampagne zugeordnet sind
- Inbound- oder Outbound-Kanälen, die einer Aktivität zugeordnet sind
- Nachrichtendialogen und Zielgruppenselektionen, die einer Kampagne zugeordnet sind

Starten von Kampagnen

So starten Sie eine Kampagne:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die Sie starten möchten.
2. Klicken Sie auf **Starten** im Seitenmenü.
3. Überprüfen Sie, ob alle Voraussetzungen erfolgreich erfüllt wurden. In der Beispielabbildung unten sind noch nicht alle Planungsschritte erfolgreich abgeschlossen. Dies bedeutet, dass sie vor dem Start der Kampagne noch bearbeitet werden müssen.
4. Sobald Sie ein grünes Häkchen an allen Voraussetzungen haben, klicken Sie auf die Schaltfläche **Starten**, wodurch Sie die Kampagne sofort starten, oder Sie geben eine Uhrzeit und Datum in der Zukunft an.

   Hinweis: Wenn Sie das Startdatum der Kampagne auf 10 Minuten ab dem aktuellen Zeitpunkt festlegen, ändert sich der Kampagnenstatus eventuell innerhalb der nächsten Stunde nicht in **Laufend**. Jedoch werden alle Behandlungen oder Aktivitäten gestartet, sobald die tatsächliche „Laufend“-Zeit erreicht ist.

Wenn Sie die Einstellung für die Kampagnengenehmigung aktiviert haben, ist das Starten von Kampagnen möglicherweise auf bestimmte Benutzer beschränkt.

Ändern oder aktualisieren von „Laufend“-Kampagnen

Um eine Kampagne zu aktualisieren, müssen Sie sie anhalten.

1. Öffnen Sie die Kampagne, die angehalten werden soll.
2. Klicken Sie auf **Starten** im Seitenmenü.
3. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Unterbrechen**.
4. Nehmen Sie die Änderungen vor.
5. Gehen Sie zurück zum Bildschirm **Starten**, benutzen Sie die Option des Seitenmenüs und klicken Sie auf die Schaltfläche **Starten**.

4. Überwachen von Kampagnen

Einleitung

Das Überwachen Ihrer Kampagne stellt die vierte Phase des Portrait HQ-Workflows dar.

In der Überwachungsphase können Sie sehen, wie gut eine Kampagne gegenüber den Budget- und Prognosewerten abgeschnitten hat. Der Überwachungsschritt bietet ausführliche Informationen über den Kampagnenfortschritt und vergleicht dessen Werte mit den eingegebenen Budget- und Prognosewerten.

Mit der Kampagnenüberwachung kann sich der Benutzer zudem detaillierte Informationen über Kampagnen, Marketingaktivitäten und Angebote ansehen. Mithilfe verschiedener Ansichten auf der Überwachungsseite kann der Benutzer ermitteln, wie eine leistungsschwache Kampagne verbessert werden kann.

Hinweis: Die Kampagnenüberwachungsansicht ist nur verfügbar für Kampagnen mit dem Status *Laufend*, *Beendet* oder *Unterbrochen*.

Auswählen von anzuzeigenden Kampagnen

Kampagnen auf der Beobachtungsliste werden auf **MyView** im Abschnitt **Zu betrachtende Kampagnen** angezeigt. Innerhalb von Portrait HQ können Sie Kampagnen der Beobachtungsliste hinzufügen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die der Beobachtungsliste hinzugefügt werden soll.
2. Öffnen Sie die Seite **Eigenschaften**.
3. Aktivieren Sie das Kontrollkästchen **Kampagne beobachten**.
4. Speichern Sie die Kampagne.

Identifizieren von Kampagnen, deren Planung überfällig ist

In **LiveView** finden Sie Kampagnen, deren Planung überfällig ist:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie auf den oberen linken Bereich mit Namen **In Bearbeitung**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es ist einen Unterabschnitt **Zeit bis zum Kampagnenstart**.
3. Kampagnen, die noch nicht gestartet wurden und auf „Laufend“ gestellt wurden, obwohl ihr geplantes Startdatum bereits abgelaufen ist, werden unter „Verspätet“ ganz links als rote Quadrate angezeigt.
4. Der Abschnitt **Kampagnen nach ausstehenden Aufgaben** zeigt eine Übersicht der unerledigten Aufgaben pro Kampagne. Diese identifiziert alle Aufgaben, die abgeschlossen sein müssen, bevor die Kampagne auf „Laufend“ gesetzt werden kann.

Anzeigen verschiedener Überwachungsdiagramme

Der Diagrammbereich der Ansicht der Kampagnen-Überwachung kann geändert werden, um eine Reihe von verschiedenen Diagrammen anzuzeigen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, deren Überwachung Sie sehen möchten.

   Hinweis: Die Kampagne muss „Laufend“, „Unterbrochen“ oder „Abgeschlossen“ sein und auch Antwortdaten angebunden haben.

5. Auswerten von Kampagnen

Einleitung

Die Auswertung Ihrer Kampagne ist die fünfte und letzte Phase des Portrait HQ-Workflows.

In der Auswertungsphase können Sie die Kampagne bewerten, indem Sie auf die Sternsymbole klicken und einen Textkommentar hinzufügen.

Nach Bewertung der Kampagnenleistung können Sie den Kampagnenstatus auf „Geschlossen“ setzen. Die Kampagne wird nicht mehr in der LiveView angezeigt, ist aber immer noch in den aktuellen Arbeiten unter MyView vorhanden.

Angebotsverwaltung und Antwortprotokollierung

Angebots- und Antwortprotokollierung ist der Weg, wie Portrait HQ Kampagnen-Fortschrittsdaten von Portrait Dialogue oder einem externen Kampagnen-System erhält. Das korrekte Einrichten von Angebots-

und Antwortprotokollierung ermöglicht die Erfassung von Kampagnen-Fortschrittsdaten und verwendet diese Daten zusammen mit Budget- und Vorhersagewerten.

Angebote mit Nachrichtenvorlagen protokollieren

Sie können Angebote beim Versenden von E-Mails protokollieren, indem Sie Angeboten im Nachrichten-Designer von Visual Dialogue Nachrichtenvorlagen zuweisen.

1. Öffnen Sie eine vorhandene Nachrichten-Designer-Vorlage.
2. Bearbeiten Sie den Nachrichtenbereich, dem Sie einem Angebot anfügen möchten, indem Sie auf die Schaltfläche **Element bearbeiten** klicken.
3. Klicken Sie im Fenster **Bearbeiten** im Bereich **Elementeigenschaften** auf **Angebotsverbindungen ändern**.
4. Wählen Sie die Kampagne, die das Angebot enthält, sowie das Angebot in der Dropdown-Liste aus.
5. Doppelklicken Sie auf ein Angebot aus der Entscheidungsbaumansicht, nachdem die Kampagne gewählt wurde. Das Angebot wird in die Liste „Zugeteilte Angebote“ verschoben.
6. Sie können ein Angebot entfernen, indem Sie in der Liste **Zugeordnete Angebote** auf das rote Kreuz links neben dem Angebot klicken.

Angebote mit Inhaltsobjekten protokollieren

Sie können Angebote beim Senden von E-Mails protokollieren, wenn Sie Angebote innerhalb des Inhaltsobjekt-Designers in Visual Dialogue den Inhaltsobjekten zuweisen. Im Inhaltsobjekt-Designer gibt es Inhaltselemente und Inhaltsregeln.

An ein Inhaltsobjekt zugewiesene Angebote innerhalb einer Nachrichtenvorlage werden automatisch für jeden Kunden protokolliert, der die Nachrichtenvorlage empfängt. Für den Kunden werden nur Angebote im Zusammenhang mit dem Inhaltselement protokolliert, das sie tatsächlich erhalten haben.

Angebote werden innerhalb Inhaltselementen hinzugefügt, indem die Eigenschaften des Elements bearbeitet werden:

1. Öffnen Sie ein vorhandenes **Inhaltsobjekt** oder erstellen Sie ein neues.
2. Erstellen Sie ein neues Inhaltselement oder bearbeiten Sie ein vorhandenes Inhaltselement im Dialogfeld **Eigenschaften des Inhaltselements**.
3. Klicken Sie im Abschnitt **Elementangebot** auf die Schaltfläche „…“, um das **Elementangebot** zu wählen.
4. Wählen Sie im Dialog **Angebot wählen** die Kampagne, die das Angebot enthält, das Sie protokollieren möchten.
5. Wählen Sie das Angebot, das Sie dem Inhaltselement hinzufügen möchten aus der im Dialog **Angebot wählen** angezeigten Entscheidungsbaumansicht aus.

Angebote mit der Operation Angebotsprotokollierung protokollieren

Sie können Angebote innerhalb vom Dialogue Designer in Visual Dialogue mit der Operation Angebotsprotokollierung protokollieren. Von Kunden, die diesen Vorgang durchlaufen, werden Angebotsprotokolle aufgezeichnet.

1. Öffnen Sie in **Visual Dialogue** einen Dialog, der mit einer Kampagne verbunden ist.
2. Fügen Sie eine Operation **Kampagnenangebote protokollierenKampagnen-Angebote protokollieren** zu einer Gruppe hinzu.
3. Öffnen Sie die Fenster **Operationseigenschaften** durch Doppelklicken auf die neu hinzugefügte Operation.
4. Klicken Sie im Abschnitt **Angebote** auf die Schaltfläche **…**, um das Fenster **Angebote wählen** zu öffnen.
5. Klicken Sie auf das **+** Zeichen, um der Operation ein neues Angebot hinzuzufügen.
6. Wählen Sie ein Angebot in der Entscheidungsbaumansicht von **Angebote wählen** aus oder drücken Sie die Taste **Durchsuchen** und wählen Sie eine andere Kampagne, um daraus ein Angebot zu wählen.
7. Sie können ein Angebot aus der Operation entfernen, indem Sie auf das **-** Zeichen klicken.

Protokollieren von Antworten mithilfe der Antwortprotokollierung

Protokollierung von Antworten mit der Operation „Antwortprotokollierung“ erfolgt mit dem Dialogdesigner im Visual Dialogue. Der Grund für die Protokollierung von Antworten ist das Registrieren von Kundenantworten auf Angebote oder Behandlungen. Dazu gehören das Erfassen von allen ähnlichen Antwortdaten wie Antworttyp, Produkt-Code oder Antwortwert.

1. Öffnen Sie in **Visual Dialogue** einen Dialog, der mit einer Kampagne verbunden ist.
2. Fügen Sie eine Operation **Kampagnenantwort protokollieren** zu einer Gruppe hinzu.
3. Wählen Sie **Verhaltenstyp** für die Antwort.

   NB! Dies muss dem Verhaltenstyp der Marketingaktivitäten entsprechen, in denen das Angebot erstellt wurde.

4. Wählen Sie **Antworttyp**.

   NB! Negative Antworten werden registriert, aber nicht in der Kampagnen-Überwachung gezeigt. Sie werden in zu Berichtszwecken in der HQ-Datenbank registriert.

5. Wählen Sie, auf welches Angebot sich die Antwort bezieht.
6. Wählen Sie gegebenenfalls eine zu verwendende Selektion für die Auswahl der Kunden, deren Antwort protokolliert werden soll.

Checkliste für die richtige Antwortprotokollierung

1. Stellen Sie sicher, dass der Dialog, mit dem die Antworten protokolliert werden, mit einer Kampagne in HQ verbunden ist.
2. Stellen Sie sicher, dass die richtigen Parameter in der/den Protokollierungsoperation/en der Kampagnenantwort (Angebot, Behandlung, beliebige Bedingungen) festgelegt wurden.
3. Optional: Wenn Sie bei der Protokollierungsoperation Kampagnenantwort eine Bedingung verwenden, stellen Sie sicher, dass es Kunden gibt, auf die die Bedingung zutrifft.
4. Optional: Wenn Sie den Produkt-Code verwenden, stellen Sie sicher, dass der im Dialog verwendete Produkt-Code der gleiche ist, wie bei der Kampagne (entweder auf dem Angebot selbst oder auf der Marketingaktivität). Antworten werden nicht registriert, wenn der Produkt-Code nicht an beiden Stellen gleich ist.

5. Führen Sie die Protokollierungsoperation(en) Kampagnenantwort aus.
6. Antworten werden in HQ protokolliert, nachdem das Paket **Portrait DW Populate SSIS** (Datenübertragung) ausgeführt wurde.

   Hinweis Das Paket wird standardmäßig stündlich als Teil der Installation ausgeführt, kann aber auch manuell von SQL Management Studio aus ausgeführt werden. Es kann auch so terminiert werden, dass es in jedem gewünschten Intervall ausgeführt wird.
7. Nachdem das SSIS-Paket ausgeführt wurde, sind alle Antworten in der Kampagnen-Überwachung sichtbar.

Protokollieren von Behandlungen mit Operationen

Sie können außerdem Behandlungen innerhalb jeder Operation im Dialog Designer in Visual Dialogue protokollieren. Von Kunden, die diesen Vorgang durchlaufen, werden zusätzliche Behandlungsprotokolle aufgezeichnet.

1. Öffnen Sie in **Visual Dialogue** einen Dialog, der mit einer Kampagne verbunden ist.
2. Öffnen Sie in **Dialog Designer** das Fenster **Bearbeiten** eines Vorgangs.
3. Wählen Sie optional die Verzweigung der Operation, um die Behandlung zu protokollieren.
4. Am unteren Rand im Fenster **Eigenschaften** kann die Behandlung ausgewählt werden.

Verzweigungen mit konfigurierter Behandlungsprotokollierung werden im Dialog Designer gekennzeichnet.

Kapitel 5

Arbeiten mit IO-Kampagnen

In diesem Abschnitt:

- 1. Planen von Kampagnen 36
- 2. Design von Kampagnen 43
- 3. Starten von Kampagnen 45
- 4. Überwachen von Kampagnen 46
- 5. Auswerten von Kampagnen 47
- Erstellen von Dialognachrichten 47
- Erstellen von Zielgruppenselektionen 48
- Erstellen globaler Selektionen 57
- Simulation von Live-IO-Kampagnen 58
- IO-Regelbedingungsfunktionen 59

1. Planen von Kampagnen

Einleitung

Die Planung ist die erste Phase des Portrait HQ-Workflows und dient dazu, Ihnen bei der Kampagnenerstellung zu helfen.

In der Planungsphase können Sie:

- Marketingaktivitäten erstellen
- Ihren Übermittlungskanal wählen, z. B. Web, SMS, Facebook und Anruf
- Kampagnenbudget und Prognoseziele festlegen. Budget und Prognose können auf Kampagnenebene oder auch auf Marketingaktivitätsebene definiert werden.
- Marketingaktivitäten und Angebote erstellen
- Benutzern (die einer Marketingaktivität zugeordnet sind) Planungsaufgaben einer Kampagne zuweisen

Hinweis: Vor dem Start Ihrer Kampagne müssen alle obligatorischen Planungsschritte abgeschlossen worden sein, z. B. müssen Sie eine der Kampagne zugeordnete Marketingaktivität erstellt und einen Übermittlungskanal ausgewählt haben.

Den entsprechenden Status finden Sie als Prozentwert für die Vervollständigung im linken Seitenmenü oder auf dem Bildschirm **Übersicht**.

Erstellen einer neuen Kampagne

So erstellen Sie eine neue Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **Kampagnen-Designer**-Symbol im oberen Menü.
2. Geben Sie einen Namen und eine Beschreibung für die Kampagne ein.
3. Geben Sie optional die geplanten Daten an, falls sie Ihnen bekannt sind. Sie können diese Informationen später bearbeiten.
4. Klicken Sie auf **Erstellen**. Der Bildschirm **Geplante Aktivitäten der Kampagne und Prognose** wird angezeigt.

Aktivieren der Kampagnenpriorisierung

Sie können die Kampagnenpriorisierung aktivieren oder deaktivieren, d. h. die Reihenfolge der Kampagnenangebote angeben. Die hier vorgenommenen Änderungen wirken sich auf *alle* von Interaction Optimizer erstellten Kampagnen aus. Weitere Informationen zur Kampagnenpriorisierung siehe **Informationen zur Kampagnen-Priorisierungsstrategie (IO/HQ)** auf Seite 16.

So aktivieren Sie die Priorisierung:

1. Klicken Sie auf das HQ-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Priorisierungsstrategie** aus.
2. Aktivieren Sie die Option **Ein** im Feld **Prioritätseinstellungen**.

3. Wählen Sie die Prioritätsoptionen **Hoch** und **Niedrig** für **Priorität der Marketingaktivität** und **Bewertung**.
4. Klicken Sie auf die Zeile **Typ der Marketingaktivität**, und wählen Sie die Prioritätsreihenfolge jedes Marketingaktivitätstyps aus.

Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Kampagnenebene

Durch die Eingabe von Budget- und Prognosedaten können Sie den finanziellen Status Ihrer Marketingkampagnen, etwa leistungsschwache und budgetüberschreitende Kampagnen, überwachen.

Budget- und Vorhersage-Daten werden in LiveView, MyView und der Kampagnen-Überwachung genutzt, um den Fortschritt laufender Kampagnen zu zeigen. In der LiveView, Budget & Vorhersage werden Zahlen verwendet, um die Marketingaktivitäten in den Block-Charts zu positionieren. Marketingaktivitäten werden durch ihre Kosten (im Vergleich zu budgetierten Werten) und ihren Gewinn (verglichen mit prognostizierten Werten) unterteilt. LiveView zeigt auch eine Übersicht über die Kampagnenleistung in Form von Diagrammen an. Die Kampagnenüberwachung beinhaltet eine Sammlung von Hauptleistungsindikatoren (KPIs), verschiedenen Diagrammen sowie einen Überblick über die Kampagnenleistung, unterteilt nach Kanälen, Angeboten und Marketingaktivitäten.

MyView bietet eine zusammengefasste Ansicht mit Diagrammen, ähnlich wie die Diagramme in LiveView. In Abwesenheit von Budget und Vorhersagewerten zeigen alle der oben genannten Charts keine Werte und begrenzen die Übersicht über die Kampagnen.

So fügen Sie Budget- und Prognoseinformationen hinzu (optional):

1. Öffnen Sie die Kampagne, die ein Budget haben sollte.
2. Klicken Sie im linken Seitenmenü auf **Planen** und anschließend auf den Abschnitt **Kampagnenbudget** im mittleren Teil des Bildschirms.
3. Geben Sie das Kampagnenbudget und den geschätzten Nettoumsatz ein, und klicken Sie anschließend auf **Speichern**.

Hinweis: Sie können auch Budget- und Prognoseinformationen für Aktivitäten hinzufügen. Weitere Informationen finden Sie unter **Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Aktivitätsebene** auf Seite 22.

Erstellen von Marketingaktivitäten

Kampagnen bestehen aus einer oder mehreren Marketingaktivitäten, die verwendet werden, um Ihr Geschäftsziel zu erreichen.

Marketingaktivitäten können über einen oder mehrere Kanäle geliefert werden und können Angebote enthalten.

Verwenden Sie das folgende Verfahren, um eine neue Marketingaktivität zu erstellen. Aktivitäten sind Teil der Planung und direkt mit Kampagnen verbunden.

Hinweis: Die Schritte variieren leicht, je nachdem, ob Sie die Aktivitäten in Portrait Dialogue oder Portrait Interaction Optimizer erstellen.

1. Öffnen Sie die Kampagne, in der die Marketingaktivität gesetzt werden soll.
2. Öffnen Sie den Schritt **Planung**.

3. Klicken Sie auf **Neue Marketingaktivität erstellen**.

   - Benutzer von Interaction Optimizer wählen den entsprechenden Marketingaktivitätstyp aus, z. B. Umsatz, Kundenbindung usw.
   - Benutzer von Interaction Optimizer wählen die Priorität der Aktivität.
   - Diese beiden Felder werden verwendet, um systemweite Prioritäten für Interaction Optimizer-Marketingkampagnen festzulegen.

4. Füllen Sie die grundlegenden Aktivitätsdetails aus, einschließlich: Aktivität, Beschreibung, geplantes Kampagnenstartdatum und geplantes Enddatum.
5. Portrait Dialogue-Benutzer geben optional den Produkt-Code und Interaction Optimizer-Benutzer geben den Referenz-Code des Drittanbietersystems ein.
6. Wählen Sie die Kanäle, welche die Marketingaktivität verwenden soll. Benutzer von Portrait Dialogue sind auf ausgehende Kanäle beschränkt und Benutzer von Portrait Interaction Optimizer sind auf eingehende Kanäle beschränkt.
7. Klicken Sie auf **Speichern**. Dadurch werden die gesamte Kampagne sowie die neu erstellte Marketingaktivität gespeichert.

Hinzufügen von Budgets und Prognosen auf Aktivitätsebene

Sie können detaillierte Marketingaktivitätsbudgets und Vorhersagen für die Kampagne erstellen. Dadurch können Sie auf der Ebene der Behandlungen planen, die innerhalb der Aktivität eingerichtet werden:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die Marketingaktivität verwendet.
2. Öffnen Sie im Schritt **Planung** die Marketingaktivität, die ein aktualisiertes Budget haben sollte.
3. Öffnen Sie am unteren Rand das Budget und die Vorhersage für die Aktivität.
4. Im Fenster Budget & Vorhersage können Sie die Kosten oder vorhergesagten Werte für die Kampagne, die Marketingaktivitäten und jedes Angebot im Zusammenhang mit der Kampagne eingeben.

Hinweis: Sie können dieses Budget und die Vorhersage durch Klicken auf die Schaltfläche **Löschen** wieder löschen.

Marktaktivitäten identifizieren, die über Budget liegen

Wenn Budget-Informationen für die Kampagne hinzugefügt wurden, werden Laufend-Aktivitäten, die über dem Budget liegen, in **LiveView** angezeigt:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie oben rechts auf den Abschnitt **Laufend-Aktivitäten**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es einen Unterabschnitt **Budget**.
3. Marketingaktivitäten, die über dem Budget liegen, erscheinen auf der linken Seite des Mikro-Diagramms als rote Quadrate.

Sie können Im Markt-Kampagnen, die über dem Budget liegen, auch in der **LiveView**, im Abschnitt **Kampagnenübersicht** sehen.

Überwachte Kampagnen werden mit ihrer Leistung im Vergleich zum Budget in **MyView** angezeigt.

Marketingaktivitäten ohne Budgetinformationen werden unter **Unbekannt** im Mikro-Diagramm angezeigt.

Identifizieren von Laufend-Aktivitäten, die hinter dem Ziel liegen

Sie können Im Markt-Kampagnen, die hinter dem Ziel liegen, suchen in der **LiveView**:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie oben rechts auf den Abschnitt **Laufend-Aktivitäten**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es einen Unterabschnitt **Ziel**.
3. Marketingaktivitäten, die hinter dem Ziel liegen, erscheinen auf der linken Seite des Mikro-Diagramms als rote Quadrate.

Erstellen von Angeboten (innerhalb von Aktivitäten)

So erstellen Sie ein neues Angebot innerhalb einer Marketingaktivität:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagnen, für die Sie ein Angebot erstellen möchten.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf die Marketingaktivität, die das neue Angebot verwenden soll.
5. Klicken Sie auf **Neues Angebot erstellen**.
6. Geben Sie die Angebotsdetails ein, und klicken Sie auf **Speichern**.
7. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Marketingaktivität**, um zum vorherigen Bildschirm zurückzukehren.

Erstellen einer Aufgabe

Um Aufgaben in Portrait HQ zu erstellen und zuzuweisen, muss die SharePoint Task-Integration zum Zeitpunkt der Installation eingerichtet worden sein.

Sie können Aufgaben erstellen, indem Sie sie einer Kampagne und einem Portrait HQ-Benutzer zuweisen. Aufgaben helfen Managern beim Identifizieren des aktuellen Status einer Marketing-Kampagne (die sich in der Planungsphase befindet) und wie nahe sie dem Abschluss ist. Aufgaben können sich auf bestimmte Kampagnen-Schritte beziehen, die dann Links innerhalb der Aufgabe zu bestimmten Kampagnen-Schritten erzeugen. So ist es einfacher für die Person, die an der Aufgabe arbeitet, den damit zusammenhängenden Schritt direkt zu öffnen.

Sie können Portrait HQ-Aufgaben außerdem über SharePoint und Microsoft Outlook-Aufgabenlisten verwalten.

Erstellen einer Marketingkampagnen-Aufgabe

1. Öffnen Sie die Kampagne, der die Aufgabe zugewiesen werden soll.
2. Öffnen Sie den Schritt der Kampagne, der sich auf die Aufgabe beziehen soll, z. B. **Design**.
3. Klicken Sie auf **Neue Aufgabe erstellen**.
4. Geben Sie alle notwendigen Informationen ein, und klicken Sie auf die Schaltfläche **Erstellen**.

Hinweis: Wenn es bereits eine vorhandene Aufgabe gibt, die mit dem aktiven Kampagnen-Schritt verbunden werden soll, klicken Sie auf **Aufgabe zuordnen** und wählen Sie die korrekte Aufgabe.

Unabhängige Aufgaben erstellen

1. Klicken Sie auf den **HQ**-Globus in der oberen rechten Ecke.
2. Wählen Sie im Dropdown-Menü **Neue Aufgabe erstellen** unter **Quick Links**.

   Oder im Fenster **MyView**:
3. Klicken Sie auf **Neue Aufgabe erstellen** im unteren rechten Bereich namens **Quicklinks**.

Überfällige Aufgaben identifizieren

In LiveView finden Sie eine Aufgabenübersicht:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Im Abschnitt **Planung und Zusammenarbeit** wird eine Aufgabenübersicht angezeigt. Dieser Abschnitt ist aufgeteilt nach Aufgaben des angemeldeten Benutzers (Meine Aufgaben) und Aufgaben, die der angemeldete Benutzer (Delegierte Aufgaben) delegiert hat.
3. Klicken Sie auf die Zahl in der Übersicht, um eine Liste mit weiteren Details zu öffnen.

Anzeigen/Verfolgen von Portrait HQ-Aufgaben in Microsoft Outlook

Sie können Portrait HQ-Aufgaben in Microsoft Outlook nachverfolgen. Gehen Sie hierzu wie folgt vor:

- Ihre Portrait HQ-Instanz muss in SharePoint integriert werden (das zum Speichern aller Portrait HQ-Aufgaben verwendet werden kann)
- Sie müssen gemeinsame Nutzung von Aufgaben zwischen SharePoint und Ihrer Version von Microsoft Outlook ermöglichen.

1. Um die Freigabe von Portrait HQ-Aufgaben von SharePoint in Microsoft Outlook zu aktivieren, navigieren Sie zu folgendem SharePoint-Speicherort:
   http://***vm-pss-sharep***/Portrait/Lists/Tasks/AllItems.aspx?

   wobei Folgendes gilt:

   vm-pss-sharep der Name Ihres SharePoint-Servers ist.
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Aktionen** und wählen Sie **Mit Outlook verbinden**.
3. Klicken Sie auf **Zulassen** im Sicherheits-Popup. Alle Portrait HQ-Aufgaben werden in Ihrem Outlook-Aufgabenfenster unter der Überschrift Portrait - Aufgaben angezeigt.

Bearbeiten einer Kampagne

So bearbeiten Sie eine vorhandene Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Geben Sie im Feld **Suchen** den Namen der Kampagne ein, die Sie bearbeiten möchten.
3. Doppelklicken Sie in der Tabelle **Suchergebnisse** auf die gewünschte Kampagne.
4. Wählen Sie aus dem Seitenmenü eine Option, und nehmen Sie Ihre Änderungen vor.

Bearbeiten von Kampagneneigenschaften

So bearbeiten Sie Kampagneneigenschaften:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Geben Sie im Feld **Suchen** den Namen der Kampagne ein, die Sie bearbeiten möchten.
3. Doppelklicken Sie in der Tabelle **Suchergebnisse** auf die gewünschte Kampagne.
4. Klicken Sie im Seitenmenü auf „Eigenschaften“.
5. Aktualisieren Sie den Namen, die Beschreibung oder die geplanten Marketingdaten, und klicken Sie auf **Speichern**.

Bearbeiten von Budget- und Prognoseinformationen

Durch die Eingabe von Budget- und Prognosedaten können Sie den finanziellen Status Ihrer Marketingkampagnen, etwa leistungsschwache und budgetüberschreitende Kampagnen, überwachen.

Budget- und Vorhersage-Daten werden in LiveView, MyView und der Kampagnen-Überwachung genutzt, um den Fortschritt laufender Kampagnen zu zeigen. In der LiveView, Budget & Vorhersage werden Zahlen verwendet, um die Marketingaktivitäten in den Block-Charts zu positionieren. Marketingaktivitäten werden durch ihre Kosten (im Vergleich zu budgetierten Werten) und ihren Gewinn (verglichen mit prognostizierten Werten) unterteilt.

- LiveView zeigt auch eine Übersicht über die Kampagnenleistung in Form von Diagrammen an.
- Die Kampagnenüberwachung beinhaltet eine Sammlung von Hauptleistungsindikatoren (KPIs), verschiedenen Diagrammen sowie einen Überblick über die Kampagnenleistung, unterteilt nach Kanälen, Angeboten und Marketingaktivitäten.
- MyView bietet eine zusammengefasste Ansicht mit Diagrammen, ähnlich wie die Diagramme in LiveView. In Abwesenheit von Budget und Vorhersagewerten zeigen alle der oben genannten Charts keine Werte und begrenzen die Übersicht über die Kampagnen.

So bearbeiten Sie Budget- und Prognoseinformationen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die ein Budget haben sollte.
2. Klicken Sie im linken Seitenmenü auf **Planen** und anschließend auf den Abschnitt **Kampagnenbudget** im mittleren Teil des Bildschirms.
3. Aktualisieren Sie das Kampagnenbudget und den geschätzten Nettoumsatz, und klicken Sie anschließend auf **Speichern**.

Bearbeiten von Marketingaktivitäten

Marketingaktivitäten werden innerhalb der Kampagne bearbeitet. Kampagnen, die **Laufend** sind können nicht geändert werden, so dass sie erst auf **Unterbrochen** gesetzt werden müssen, bevor Marketingaktivitäten geändert werden können.

1. Öffnen Sie die Kampagne, in der sich die Marketingaktivität befindet.
2. Optional: Wenn die Kampagne auf dem Status **Laufend** ist, ändern Sie diesen auf **Unterbrochen** und klicken dann auf **Speichern**.
3. Öffnen Sie den Schritt **Planung**.

4. Öffnen Sie die Marketingaktivität, die bearbeitet werden soll.
5. Nehmen Sie die gewünschten Änderungen an den Marketingaktivitäten vor.
6. Speichern Sie die Kampagne.
7. Optional: Ändern Sie den Status der Kampagne wieder zurück auf **Laufend**.

Bearbeiten eines Angebots

So bearbeiten Sie ein vorhandenes, einer Marketingaktivität zugeordnetes Angebot:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne, die das Angebot verwendet.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf die dem Angebot zugeordnete Aktivität.
5. Klicken Sie auf das Angebot, das Sie bearbeiten möchten.
6. Aktualisieren Sie die Details, und klicken Sie auf **Speichern**.

Löschen einer Kampagne

So löschen Sie eine Kampagne:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne, die Sie löschen möchten.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Eigenschaften**.
4. Klicken Sie in der unteren rechten Ecke auf **Diese Kampagne löschen**.
5. Klicken Sie auf **Ja**.

Hinweis: Es ist nicht möglich, Kampagnen zu löschen, die den Status *Unterbrochen* oder *Laufend* haben.

Löschen von Marketingaktivitäten

So löschen Sie eine Marketingaktivität, die einer Kampagne zugeordnet ist:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.
2. Suchen Sie die Kampagne mit der Marketingaktivität, die gelöscht werden soll.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf das **Löschen**-Symbol der Marketingaktivität, die Sie löschen möchten.
5. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Speichern**.

Löschen von Angeboten (innerhalb von Aktivitäten)

So löschen Sie ein Angebot einer Aktivität:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Alle Kampagnen**.

2. Suchen Sie die Kampagne mit dem Angebot, das gelöscht werden soll.
3. Klicken Sie im Seitenmenü auf **Planen**.
4. Klicken Sie auf das der Marketingaktivität zugeordnete Angebot, das Sie löschen möchten.
5. Klicken Sie auf das **Löschen**-Symbol neben dem Angebot und anschließend auf **Speichern**.

Hinweis: Durch Klicken von **Löschen** wird die Verknüpfung zwischen der Marketingaktivität und dem Angebot entfernt. Das Angebot wird damit nicht aus der Datenbank entfernt und kann noch in anderen Marketingaktivitäten verwendet werden.

2. Design von Kampagnen

Einleitung

Das Entwerfen von Kampagnennachrichten sowie die Selektion der Zielgruppe gehört zur zweiten Phase des Portrait HQ-Workflows.

In der Designphase können Sie:

- Benutzerdefinierte eingehende 1:1-Marketingnachrichten (Portrait Interaction Optimizer) erstellen
- Listen für die Zielgruppenselektion anhand Ihrer benutzerdefinierten Auswahlen, vordefinierten Listen oder Bewertungsregeln erstellen
- Ihre Nachrichtenantwort oder Erfüllungsaktion erstellen

Hinweis: Den entsprechenden Startstatus finden Sie als Prozentwert für die Vervollständigung im linken Seitenmenü oder auf dem Bildschirm **Übersicht**.

Erstellen von Interaction Optimizer-Dialogen

Sie können Kampagnendialoge direkt im Inbound-Dialog-Editor von Portrait HQ erstellen. Dies umfasst die folgenden Schritte:

1. Definieren Ihrer Zielgruppe
2. Auswählen Ihrer Nachricht und Ihres Angebots
3. Auswählen Ihrer Antwortaktion

Weitere Informationen zum Erstellen von Nachrichten und Selektionen für die Verwendung in Interaction Optimizer-Dialogen finden Sie unter **Erstellen von IO-Nachrichten** auf Seite 48 bzw. **Erstellen von IO-Selektionen** auf Seite 50.

Hinweis: Vor dem Erstellen eines Dialogs müssen Sie eine Kampagnenaktivität (Inbound-Kanal) erstellt haben, der Sie den Dialog zuordnen können.

1. Auswahl Ihrer Zielgruppe

So wählen Sie Ihre Zielgruppe aus:

Hinweis: Vor dem Erstellen eines neuen Dialogs müssen Sie eine Kampagnenaktivität (Inbound-Kanal) erstellt haben, der Sie den Dialog zuordnen können.

1. Verwenden Sie die Suchoption in **Portrait HQ**, um eine Kampagne mit einer vorhandenen Aktivität zu finden, und klicken Sie auf **Design** (Option im Seitenmenü).
2. Klicken Sie auf die Option **Inbound-Dialog**, und wählen Sie die Aktivität aus, die Sie dem Dialog zuordnen möchten.
3. Klicken Sie auf **Schritt 1: Zielgruppe**, und wählen Sie mindestens eine der folgenden vordefinierten Selektionen aus:

   - **Selektionen**: Selektionen, die Sie zuvor im **Selektion-Designer** erstellt haben.
   - **List**: Von Drittanbietersystemen oder -quellen importierte Listen.
   - **Prognose** oder **Adaptiv**: Ermitteln von Kunden mithilfe einer Bewertungs-Engine

   Hinweis: Weitere Informationen über die Zielgruppenselektion finden Sie unter **Informationen zur Zielgruppenselektion** auf Seite 48.

4. Klicken Sie auf **Speichern**.

2. Auswahl Ihrer Nachricht

Gehen Sie wie folgt vor, um Ihre Kampagnenaktivitätsnachricht auszuwählen. Wenn Sie eine neue Nachricht erstellen müssen, finden Sie weitere Informationen unter **Erstellen von IO-Nachrichten** auf Seite 48.

1. Verwenden Sie die Suchoption in **Portrait HQ**, um Ihre Kampagne mit einer vorhandenen Aktivität zu finden, und klicken Sie auf **Design** (Option im Seitenmenü).
2. Klicken Sie auf **Inbound-Dialogue**, und wählen Sie die Aktivität aus, die Sie der Nachricht zuordnen möchten.
3. Klicken Sie auf **Schritt 2: Mitteilungen**, und wählen Sie Ihre Nachricht und Ihr Angebot, die der Aktivität zugeordnet sind.
4. Wenn Sie Ihre Nachricht und Ihr Angebot ausgewählt haben, klicken Sie auf **Speichern**.

3. Auswahl Ihrer Antwort

So wählen Sie Ihre Dialogantwort aus:

Hinweis: Vor dem Erstellen eines neuen Dialogs müssen Sie eine Kampagnenaktivität (Inbound-Kanal) erstellt haben, der Sie den Dialog zuordnen können.

1. Verwenden Sie die Suchoption in **Portrait HQ**, um Ihre Kampagne mit einer vorhandenen Aktivität zu finden, und klicken Sie auf **Design** (Option im Seitenmenü).
2. Klicken Sie auf **Inbound-Dialogue**, und wählen Sie die Aktivität aus, die Sie der Antwort zuordnen möchten.
3. Klicken Sie auf **Schritt 3: Antwort**, und wählen Sie die Antwort aus, die der Aktivität zugeordnet ist.
4. Wenn Sie Ihre Nachricht und Ihr Angebot ausgewählt haben, klicken Sie auf **Speichern**.

   Hinweis: Wenn Sie mit Ihrem Kampagnendialog fertig sind, stellen Sie sicher, dass Sie die Option **Dialogschritt als vollständig markieren** auf der **Design**-Homepage kennzeichnen.

3. Starten von Kampagnen

Einleitung

Die dritte Phase des Portrait HQ-Workflows ist das Starten Ihrer Kampagne.

In der Startphase können Sie Ihre Kampagne starten, unterbrechen oder beenden. Kampagnen können erst gestartet werden, wenn alle Planungsvoraussetzungen erfüllt sind. Dies umfasst in der Regel die Einrichtung von:

- Grundlegenden Kampagnen-Informationen
- Aktivitäten und Angeboten, die einer Kampagne zugeordnet sind
- Inbound- oder Outbound-Kanälen, die einer Aktivität zugeordnet sind
- Nachrichtendialogen und Zielgruppenselektionen, die einer Kampagne zugeordnet sind

Starten von Kampagnen

So starten Sie eine Kampagne:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die Sie starten möchten.
2. Klicken Sie auf **Starten** im Seitenmenü.
3. Überprüfen Sie, ob alle Voraussetzungen erfolgreich erfüllt wurden. In der Beispielabbildung unten sind noch nicht alle Planungsschritte erfolgreich abgeschlossen. Dies bedeutet, dass sie vor dem Start der Kampagne noch bearbeitet werden müssen.
4. Sobald Sie ein grünes Häkchen an allen Voraussetzungen haben, klicken Sie auf die Schaltfläche **Starten**, wodurch Sie die Kampagne sofort starten, oder Sie geben eine Uhrzeit und Datum in der Zukunft an.

   Hinweis: Wenn Sie das Startdatum der Kampagne auf 10 Minuten ab dem aktuellen Zeitpunkt festlegen, ändert sich der Kampagnenstatus eventuell innerhalb der nächsten Stunde nicht in **Laufend**. Jedoch werden alle Behandlungen oder Aktivitäten gestartet, sobald die tatsächliche „Laufend“-Zeit erreicht ist.

   Wenn Sie die Einstellung für die Kampagnengenehmigung aktiviert haben, ist das Starten von Kampagnen möglicherweise auf bestimmte Benutzer beschränkt.

Ändern oder aktualisieren von „Laufend“-Kampagnen

Um eine Kampagne zu aktualisieren, müssen Sie sie anhalten.

1. Öffnen Sie die Kampagne, die angehalten werden soll.
2. Klicken Sie auf **Starten** im Seitenmenü.
3. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Unterbrechen**.
4. Nehmen Sie die Änderungen vor.

5. Gehen Sie zurück zum Bildschirm **Starten**, benutzen Sie die Option des Seitenmenüs und klicken Sie auf die Schaltfläche **Starten**.

4. Überwachen von Kampagnen

Einleitung

Das Überwachen Ihrer Kampagne stellt die vierte Phase des Portrait HQ-Workflows dar.

In der Überwachungsphase können Sie sehen, wie gut eine Kampagne gegenüber den Budget- und Prognosewerten abgeschnitten hat. Der Überwachungsschritt bietet ausführliche Informationen über den Kampagnenfortschritt und vergleicht dessen Werte mit den eingegebenen Budget- und Prognosewerten.

Mit der Kampagnenüberwachung kann sich der Benutzer zudem detaillierte Informationen über Kampagnen, Marketingaktivitäten und Angebote ansehen. Mithilfe verschiedener Ansichten auf der Überwachungsseite kann der Benutzer ermitteln, wie eine leistungsschwache Kampagne verbessert werden kann.

Hinweis: Die Kampagnenüberwachungsansicht ist nur verfügbar für Kampagnen mit dem Status *Laufend*, *Beendet* oder *Unterbrochen*.

Auswählen von anzuzeigenden Kampagnen

Kampagnen auf der Beobachtungsliste werden auf **MyView** im Abschnitt **Zu betrachtende Kampagnen** angezeigt. Innerhalb von Portrait HQ können Sie Kampagnen der Beobachtungsliste hinzufügen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, die der Beobachtungsliste hinzugefügt werden soll.
2. Öffnen Sie die Seite **Eigenschaften**.
3. Aktivieren Sie das Kontrollkästchen **Kampagne beobachten**.
4. Speichern Sie die Kampagne.

Identifizieren von Kampagnen, deren Planung überfällig ist

In **LiveView** finden Sie Kampagnen, deren Planung überfällig ist:

1. Öffnen Sie **LiveView**.
2. Sehen Sie auf den oberen linken Bereich mit Namen **In Bearbeitung**. Innerhalb dieses Abschnitts gibt es ist einen Unterabschnitt **Zeit bis zum Kampagnenstart**.
3. Kampagnen, die noch nicht gestartet wurden und auf „Laufend“ gestellt wurden, obwohl ihr geplantes Startdatum bereits abgelaufen ist, werden unter „Verspätet“ ganz links als rote Quadrate angezeigt.
4. Der Abschnitt **Kampagnen nach ausstehenden Aufgaben** zeigt eine Übersicht der unerledigten Aufgaben pro Kampagne. Diese identifiziert alle Aufgaben, die abgeschlossen sein müssen, bevor die Kampagne auf „Laufend“ gesetzt werden kann.

Anzeigen verschiedener Überwachungsdiagramme

Der Diagrammbereich der Ansicht der Kampagnen-Überwachung kann geändert werden, um eine Reihe von verschiedenen Diagrammen anzuzeigen:

1. Öffnen Sie die Kampagne, deren Überwachung Sie sehen möchten.

   Hinweis: Die Kampagne muss „Laufend“, „Unterbrochen“ oder „Abgeschlossen“ sein und auch Antwortdaten angebunden haben.

5. Auswerten von Kampagnen

Einleitung

Die Auswertung Ihrer Kampagne ist die fünfte und letzte Phase des Portrait HQ-Workflows.

In der Auswertungsphase können Sie die Kampagne bewerten, indem Sie auf die Sternsymbole klicken und einen Textkommentar hinzufügen.

Nach Bewertung der Kampagnenleistung können Sie den Kampagnenstatus auf „Geschlossen“ setzen. Die Kampagne wird nicht mehr in der LiveView angezeigt, ist aber immer noch in den aktuellen Arbeiten unter MyView vorhanden.

Erstellen von Dialognachrichten

Informationen zu Dialognachrichten

Jede Marketing-Kampagne erfordert mindestens eine Nachricht, die ein Kundenangebot beschreibt. Die Nachricht enthält Text, der das aktuelle Angebot definiert und auf einen eingehenden Kanal verweist, durch den die Nachricht angeboten wird. Auf diese Weise können Sie verschiedene Nachrichten für eine einzelne Marketing-Kampagne zusätzlich an verschiedenen Kanälen liefern.

Die Nachricht sollte das für den Kunden zur Verfügung stehende Angebot erläutern und eine Aufforderung für den Vertreter bereitstellen. Zum Beispiel:

- Neues Kreditkartenangebot mit 0 % auf Saldenübertragungen für 6 Monate.
- Wenn ein Kunde in einem Callcenter anruft, fragen Sie ihn, ob er eine neue Kreditkarte haben möchte.

Sie können Nachrichten manuell in Portrait HQ erstellen oder Nachrichten aus externen Systemen importieren, vorausgesetzt, Ihr System wurde entsprechend konfiguriert. Weitere Informationen finden Sie im *Interaction Optimizer-Administratorhandbuch*.

Erstellen von IO-Nachrichten

So erstellen Sie eine neue Interaction Optimizer-Dialognachricht, die anschließend einer Marketingaktivität (Kampagnen) zugeordnet werden kann:

1. Wählen Sie im Portrait HQ-Hauptmenü **Nachrichten** und dann **Neue Nachricht erstellen**. Das Fenster **Designer für Nachrichten** wird angezeigt.
2. Geben Sie im Feld **Name** einen Namen für die Nachricht ein.
3. Geben Sie eine kurze Zusammenfassung der Nachricht im Feld **Aufforderung** ein.

   Hinweis: Dies wird normalerweise von Anwendungen von Drittanbietern verwendet, in denen der Benutzer eine Liste von zusammengefassten Angeboten auf dem Bildschirm betrachtet und dann auf „Weitere Informationen“ klickt.

4. Geben Sie Ihre Nachricht im Hauptbearbeitungsbildschirm ein. Um Ihre Nachrichten automatisch zu personalisieren, stellen Sie sicher, dass Sie die automatischen Feldwerte verwenden, die in das Nachrichtenfenster gezogen werden können. Wenn Sie beispielsweise Ihre Nachricht mit dem Vornamen des Kunden personalisieren wollen, klicken Sie im linken Menü auf **Kunde** und ziehen die **Vornamen**-Variable auf den Nachrichten-Bildschirm und platzieren Sie sie an der gewünschte Stelle.

   Hinweis: Das Format der personalisierten Werte, z. B. `mm/tt/jjjj` oder `tt/mm/jjjj` kann durch Umkonfiguration Ihres Systems geändert werden. Anleitung zur Anwendung der verschiedenen Werteformate finden Sie im Installationshandbuch.

   Hinweis: Wenn Boolesche (True/False) Felder zu Nachrichten hinzugefügt werden, enthält die Nachricht, die dem Kunden präsentieren wird, die Zeichenfolge *True* oder *False*, unabhängig von der Sprache Ihrer Interaction Optimizer-Installation. Wenn die Strings *True* oder *False* als Übersetzung in Ihrer Nachricht erscheinen sollen, müssen Sie ein Referenzdatenfeld definieren, das die übersetzten Werte enthält.

5. Wenn Sie fertig sind, klicken Sie auf **Speichern**.

Erstellen von Zielgruppenselektionen

Informationen zur Zielgruppenselektion

Benutzer von Interaction Optimizer und Portrait HQ können benutzerdefinierte Selektionslisten und Regeln für Zielgruppen erstellen oder alternativ Kundenlisten oder Bewertungen aus Drittanwendungen importieren, um zu ermitteln, ob ein Kunde für eine bestimmte Kampagnenaktivität geeignet ist.

Hinweis: Sie müssen eine Marketingaktivität erstellen, bevor Sie sie mit einer Zielgruppen-Selektionsliste verknüpfen (z. B. Selektion, Liste, Regel oder Bewertung).

Selektionen

Sie können Portrait HQ für die Erstellung Ihrer eigenen Selektionslisten auf der Grundlage verschiedener Kriterien, einschließlich Alter, Geschlecht und Name benutzen.

Mit dem Selektionseditor in Portrait HQ können Sie Selektionen als Kriteriengruppen einrichten, in denen Sie auswählen können, ob Sie „Alle“, „Alle von“, „Keine von“ oder „Nicht alle von“ in der Dropdown-Auswahlliste haben möchten. Sie können mit Ziehen und Ablegen auch ein Kriterium auf ein anderes verschieben.

Listen

Mit Portrait HQ können Sie Kundenlisten aus anderen Anwendungen importieren und sie mit Marketingaktivitäten verknüpfen.

Regeln

Regeln werden verwendet, um festzustellen, ob ein Kunde für eine bestimmte Kampagnenaktivität berechtigt ist und werden in Echtzeit ausgewertet, wenn der Kunde anruft; die Interaktion wird nur dann angezeigt, wenn alle damit verbundenen Bedingungen erfüllt sind.

Regeln bestehen aus einem Vergleich zwischen zwei Werten, die typischerweise im Kundenkontext vorhanden sind – sie beziehen sich auf den Kunden (z. B. Alter, Geschlecht, Adresse) und die Interaktionsinformationen (z. B. den verwendeten Kanal, den Grund des Anrufs, die Uhrzeit des Anrufs), die in Interaction Optimizer vorhanden sind oder auf die das Programm zugreifen kann. Die Werte können aus einer Kombination von einfachen Werten, Funktionen und Ausdrücken generiert werden, oder sie können durch Ausführen von Geschäftsprozessen generiert werden, welche die verfügbaren Geschäfts- und Kundeninformationen benutzen. Bedingungen können innerhalb von Gruppen geschachtelt werden, so dass Sie komplexe Regeln erstellen können, die von zeitnahen Kundeninformationen abhängig sind.

Die verfügbaren Optionen zur Verwendung in Regeln sind:

- Kontext. Bekannte Kunden- und Interaktions-Attributwerte wie z. B. Alter, Geschlecht, Name und der gegenwärtige Kontostand.
- Aufforderungen. Eigenschaften, die für die von Ihnen erstellte Interaktion spezifisch sind, z. B. der Score-Wert, den Sie für die Empfehlung angewendet haben.
- Funktionen Hilfsfunktionen, die Sie verwenden können, um Informationen aus dem Kundenkontext zu transformieren. Z. B. wird die Funktion IsEmptyOrDbNull() häufig verwendet, um auf mögliche fehlende Werte zu überprüfen, während Count() verwendet werden kann, um die Anzahl der Werte in einer kundenspezifischen Sammlung zu identifizieren.
- Modelle. Geschäftsmodelle könne aufgerufen werden, um Werte in Echtzeit zu generieren.
- Formeln. Kombinationen von einfachen Werten, logischen Ausdrücken, Kontext- und Aufforderungswerten, Funktionen und Modellen.

Mit dem Regel-Editor in Portrait HQ können Sie Regeln als Gruppen von verschiedenen Bedingungen einrichten. Die Regeln werden im Editor angezeigt, in dem Sie mit Drag-and-drop die Gruppen und Bedingungen verschieben können, um sie neu anzuordnen.

Scores

Mit Scores können Sie einen kundenspezifischen Wert einer Kundeninteraktion zuordnen. Dieser Wert kann verwendet werden, um die Interaktion in Echtzeit zu priorisieren. Es gibt zwei Arten von Bewertungen: die prädiktive und die adaptive Bewertung.

Prädiktive Bewertungen werden in einer separaten Analyseanwendung erstellt (z. B. Portrait Miner), während adaptive Bewertungen über einen gewissen Zeitraum anhand von eingehenden Kampagnenantworten erstellt werden.

Sobald sie in das Bewertungsmodul geladen wurden, können Sie sie einer Marketingkampagne oder -aktivität zuweisen.

Jeder Score hat eine oder mehrere Eingaben und in der Regel einen einzelnen Ausgabewert. Jeder Eingabewert muss auf dem Kundenkontext abgebildet werden, den Interaction Optimizer auswerten kann, während der Ausgabewert auch auf den Kundenkontext abgebildet werden muss, standardmäßig auf dem Interaktions-Score.

Erstellen von IO-Selektionen

Verwenden Sie dieses Verfahren, um eine neue Interaction Optimizer-Selektion (Zielgruppe) zu erstellen, der dann Marketingaktivitäten (Kampagnen) zugeordnet werden können.

1. Klicken Sie im oberen Menü auf **Auswahldesigner**.
2. Geben Sie einen Namen und eine Beschreibung für Ihre Selektion ein.
3. Wählen Sie, ob Sie *Alle*, *Eine*, *Keine* oder *Einige* in der Dropdown-Selektionsliste haben möchten.

   Hinweis: Dies wird in Verbindung mit den Feldern benutzt, die Sie auf der linken Seite auswählen.

4. Benutzen Sie die Feldwerte im Menü auf der linken Seite (*Vertreter*, *Kunde*, *Marketingaktivität*, *Andere*, *Behandlungsverlauf* und *Abgeleitete Felder*) zum Erstellen Ihrer Selektionsliste.

   Anmerkungen:

   - Um Ihren Selektionskriterien einen Feldwert hinzuzufügen, sehen Sie im Seitenmenü nach. Wenn Sie Ihren Wert gefunden haben, klicken Sie darauf und ziehen ihn in die Bildschirmmitte. Für den Wert erscheint ein Dialogfeld für Regeln, indem Sie Wertebereiche/Grenzwerte angeben können.
   - Sie können eine Kombination aus und/oder-Selektionskriterien erstellen. Um dies zu tun, bewegen Sie die Maus über die rechte Seite des Wertes, den Sie der Selektionsliste hinzugefügt haben. Eine Option zum Verringern/Erhöhen wird angezeigt. Wenn Sie die eingerückte Option auswählen, können Sie Unterebenen-Kriterien erstellen und Ihre Kriterien *Alle*, *Eine*, *Keine* und *Einige* weiter verfeinern.
   - Sie können Ihre eigenen benutzerdefinierten abgeleiteten Felder aufbauen, indem Sie Datenobjekten, mathematische und Textfunktionen erstellen. Klicken Sie hierzu auf Abgeleitete Felder, um den Designer für abgeleitete Felder zu starten. Klicken Sie auf die Option/en, die Sie brauchen und geben Sie Ihre/n Wert/e ein. Nachdem Sie dies abgeschlossen haben, können Sie dann Ihre abgeleitete Feldinformation, wie bei allen anderen Feldern, zu Ihrer Selektionsliste hinzufügen.

5. Klicken Sie auf **Speichern**.

Verwenden der Funktionen „Max“, „Min“, „Mode“ oder „PropertyValue“ zur Erstellung abgeleiteter Felder

Wenn die Funktionen „Max“, „Min“, „Mode“ oder „PropertyValue“ zur Erstellung abgeleiteter Felder verwendet werden, muss sichergestellt sein, dass ihre zurückgegebenen Werte in die entsprechenden

Datentypen konvertiert werden (mithilfe entsprechender Konvertierungsfunktionen in der Kategorie „Verschiedene“).

Das in der folgenden Abbildung dargestellte abgeleitete Feld berechnet beispielsweise den maximalen Kontostand von allen Konten eines Teilnehmers. Um in diesem Fall das gewünschte Ergebnis zu erzielen, wurde die Konvertierungsfunktion „ToDouble“ auf das Ergebnis der Funktion „Max“ angewendet (da die Eigenschaft „Balance“ in diesem Fall vom Typ „Double“ ist).

Um Eigenschaftswerte vom Datenobjekt (oder von Sammlungselementen) zu extrahieren, wird empfohlen, bestimmte Eigenschaftszugriffsfunktionen wie „DoublePropertyValue“, „BooleanPropertyValue“ (oder andere) zu verwenden, je nach dem Datentyp der Eigenschaft, auf die zugegriffen wird. Die allgemeine Funktion „PropertyValue“ sollte nur in seltenen Fällen verwendet werden, in denen keine der angegebenen Eigenschaftszugriffsfunktionen für bestimmte Datentypen ihren Zweck erfüllen.

Hinweis: Wenn Sie Funktionen zum Extrahieren von Eigenschaftswerten verwenden, müssen Sie den Systemnamen der Eigenschaft eingeben, auf die Sie als Argument „propertyName“ zugreifen möchten. Sie sollten für die Auswahl des Eigenschaftsnamens nicht das Popup zur Feldauswahl verwenden (das angezeigt wird, wenn Sie auf die Ellipsen-Schaltfläche klicken). In dem oben genannten Beispiel lautet der Systemname der Kontostandseigenschaft „Kontostand“. Der Systemname der Eigenschaft wird nicht in HQ angezeigt. Er wurde bei der Konfiguration des Feldes in der Portrait Configuration Suite festgelegt. Verwenden Sie die Configuration Suite, um den Systemnamen der konfigurierten Felder zu bestimmen.

Erstellen von Selektionen für sekundäre Zielgruppen

Interaction Optimizer verwendet standardmäßig nur eine „Zielgruppe“ für die bereitgestellten Empfehlungen – den „Kunden“. Es stellt Empfehlungen bereit, die für einen bestimmten Kunden relevant sind, und verfolgt, welcher Kunde Empfehlungen erhalten und welcher Kunde auf die empfangenen Empfehlungen reagiert hat. Es können allerdings in Interaction Optimizer auch weitere Zielgruppen für Empfehlungen hinzugefügt werden, so dass es möglich ist, auch anderen Zielgruppen außer „Kunden“ Empfehlungen zu unterbreiten und diese nachzuverfolgen. Sie möchten beispielsweise eine sekundäre Zielgruppe erstellen, die auf dem Konto eines Kunden basiert.

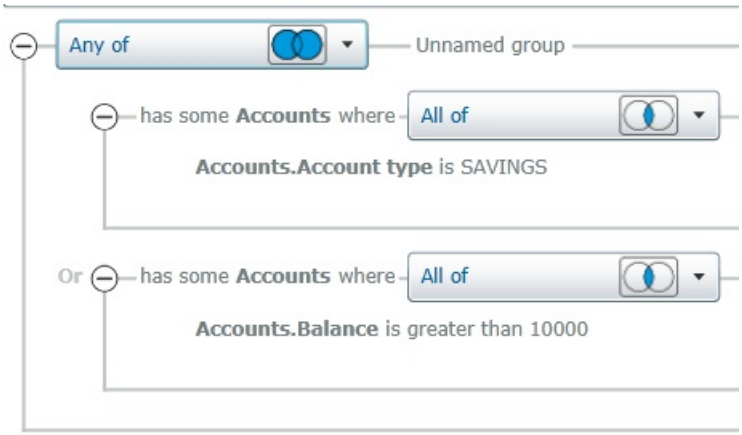
Für die Funktion der sekundären Zielgruppe werden eine oder mehrere Entitätssammlungen als *sekundäre Zielgruppen* festgelegt und Selektionen erstellt, die auf sie verweisen. Sie müssen für jede sekundäre Zielgruppe eine, aber nicht mehrere, *Kennungen der sekundären Zielgruppen* auswählen. Eine Anleitung zum Einrichten sekundärer Zielgruppen und Bezeichner finden Sie im Interaction Optimizer-Administratorhandbuch.

Wenn eine Aufforderung von Interaction Optimizer zurückgegeben wird, hat sie alle entsprechenden Selektionskriterien erfüllt. Wenn eines der ausführenden Selektionskriterien Tests bei einer sekundären Zielgruppe umfasst, wird die Kennung als Teil der von Interaction Optimizer zurückgegebenen Aufforderung einbezogen.

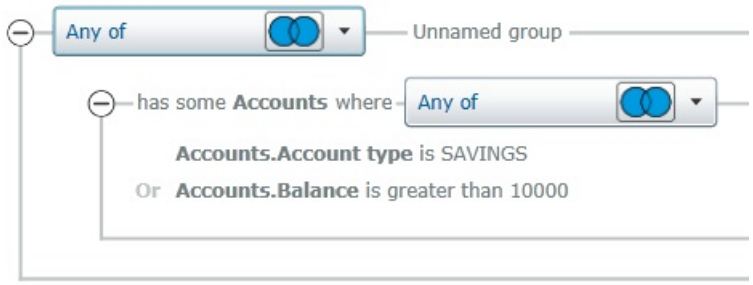
Das Zurückgeben übereinstimmender Kennungen von sekundären Zielgruppen mit einer Aufforderung ähnelt sehr der Art und Weise, wie Interaction Optimizer Selektionen auswertet. Selektionen werden so effizient wie möglich ausgewertet. Dies hat allerdings Folgen für die Struktur der Selektionen, die sich an sekundäre Zielgruppen richten.

Berücksichtigen Sie die folgenden zwei Bedingungen (bei denen „Accounts“ und „AccountNumber“ entsprechend als sekundäre Zielgruppe und Bezeichner festgelegt wurden):

Bedingung 1:



Bedingung 2:



Obwohl diese zwei Bedingungen von der Logik her identisch sind, gibt es einen Unterschied bei der Art ihrer Auswertung. Im ersten Fall filtert die Selektion nach Konten vom Typ „SAVINGS“. Wenn es hier Ergebnisse gibt, kann Interaction Optimizer sofort davon ausgehen, dass die Selektion erfolgreich ist und gibt diese „SAVINGS“-Konten als sekundäre Zielgruppen zurück. Der zweite Test für Konten mit einem Guthaben von über 10.000 wird nicht ausgeführt. Demzufolge werden solche Konten nicht als sekundäre Zielgruppen zurückgegeben.

Im zweiten Fall filtert die Auswahl nach Konten vom Typ „SAVINGS“ „OR“ mit einem Guthaben von über 10.000. Demzufolge werden Konten, die eines der Kriterien erfüllt, als sekundäre Zielgruppen zurückgegeben. In solchen Situationen wird empfohlen, Selektionen mit Bedingungen wie im zweiten Fall zu erstellen.

Fehlende Daten

Wenn Kundendaten fehlen, können sich die Selektionen unerwartet verhalten.

Anstelle eines *Null*- oder *fehlenden* Wertes wird der *standardmäßige* Wert für numerische, boolesche und Datum/Uhrzeit-Felder an Funktionen weitergeleitet. Der Standardwert:

- für numerische Felder ist null.
- für Datenfelder ist 01.01.01 12:00:00.
- für boolesche Felder ist „False“.

Beispiele für unerwartetes Verhalten

Wenn ein abgeleitetes Feld mit dem Namen `Twice customer age` vorhanden ist, welches das Kundenalter verdoppelt, hat dieses abgeleitete Feld einen Wert von `0`, wenn der Feldwert `Customer.Age` fehlt. Gleiches gilt, wenn ein abgeleitetes Feld vorhanden ist, welches das Alter eines Kunden mithilfe der Funktion `DateDiffYears` vom Geburtstag ableitet, wie z. B.:

```
DateDiffYears(Customer.Date of birth, Today(),
```

Dann lautet der Feldwert 2012, wenn „Today()“ im Jahr 2012 liegt und „Kunde.Geburtstag“ fehlt.

Aus diesem Grund ist es wichtig, Selektionen festzulegen, die von fehlenden Kundendaten nicht beeinträchtigt werden.

Verbesserte Selektionskriterien

```
Customer.Age ist vorhanden

AND

Twice customer age is less than 36
```

enthält eine Prüfung auf das Vorhandensein des Datums, bevor die Daten getestet werden.

Reguläre Ausdrücke (IO)

Reguläre Ausdrücke sind für übereinstimmende Muster in Zeichenfolgen gedacht. Ein „*regulärer Ausdruck*“ ist ein speziell formatierter String, der ein „*Muster*“ aus Zeichen repräsentiert. So stellt zum Beispiel der reguläre Ausdruck „ar{1,2}y\?$“ den Buchstaben „a“ dar, gefolgt von einem oder zwei „r“, möglicherweise gefolgt von einem „y“, gefolgt vom Ende der Zeichenfolge. (Das Muster tritt auf in Strings, wie z. B. „marry“ und „jar“ - aber nicht in „may“ oder „jars.“)

Ein regulärer Ausdruck besteht aus Grundkomponenten, die durch Operatoren miteinander verbunden sind.

Wenn ein regulärer Ausdruck (anders als ein Teilausdruck) mehr als einem Teil eines Strings entspricht, wird immer der höchstwertige, längste in Frage kommende Teil des Strings abgeglichen. Der reguläre Ausdruck „a[^ad]\+“ (der den Buchstaben 'a', gefolgt von einem oder mehreren Buchstaben, die kein 'a' oder 'd' sind) entspricht, beispielsweise „adaptationally“. Der übereinstimmende Teil ist nicht „ation,“, da weiter links Kandidatenteile vorhanden sind. Auch „ap,“ ist es nicht, da auch, wenn weiter links keine Kandidaten vorhanden sind, ein mit dem gleichen Zeichen beginnender, längerer Kandidatenteil vorhanden ist.

Um eine Zeichenfolge auf einen übereinstimmenden regulären Ausdruck zu prüfen, verwenden Sie die Vergleiche *ist wie* oder *ist nicht wie* im Selektion-Designer.

Reguläre Ausdrücke in Interaction Optimizer sind eine Version der regulären Ausdrücke von .Net 4: **http://msdn.microsoft.com/en-us/library/az24scfc(v=vs.100).aspx**.

Komponenten regulärer Ausdrücke

Zu den Grundkomponenten eines regulären Ausdrucks gehören Zeichenklassen, Anker und Rückverweise.

Zeichenklassen

Eine Zeichenklasse stimmt genau mit einem der angegebenen Zeichensätze überein:

Klasse	Beschreibung	Muster	Übereinstimmung	Keine Übereinstimmung
`.(beliebige Übereinstimmung)`	Beliebiges Zeichen	. a.e	Beliebiges Zeichen in „hello“ „ave“ in „nave“	„“ „attribute“
`[...](Übereinstimmungsliste)`	Jedes der angegebenen Zeichen	[ae]	„a“ in „gray“ „a“ und „e“ in „lane“	„king“
`[^...]` (Nichtübereinstimmungsliste)Description	Jedes Zeichen, außer einem der angegebenen Zeichen	[^aei]	„r“, „g“ und „n“ in „reign“	„aei“ oder „iii“ oder „aaa“
Ein Zeichen außer `., ^, $, \, [, ] oder *`, das außerhalb einer Übereinstimmungsliste oder Nichtübereinstimmungsliste und ohne vorangehenden umgekehrten Schrägstrich `(\)` vorkommt	Das Zeichen selbst	a t123	„a“ in „lane“ „t123“ in „street123“	„street“ „street“ oder „123“
`., ^, $, \, [, ] oder *` außerhalb einer Übereinstimmungsliste oder Nichtübereinstimmungsliste, denen ein umgekehrter Schrägstrich `(\)` vorangeht	Das Zeichen selbst	\$ \[hello\]	„$“ in „$100“ „[hello]“	„100“ „hello“
Ein *Zeichenbereich* ist ein durch einen Bindestrich getrenntes Zeichenpaar.	Äquivalent zu einer Liste aller Zeichen in diesem Bereich (innerhalb des Zeichensatzes)	[a-e] [A-Z]	„e“ in „hello“ „H“ in „Hello“	„100“ „hello“
`\w`	Beliebiges Wortzeichen	\w	„I“, „D“ und „1“ in „ID 1.!“	„.@*“
`\s`	Beliebiges Leerraumzeichen	\s	„ “ in „ID 1.!“	„.@*“
`\d`	Beliebige Dezimalziffer	\d	„1“ in „ID 1.!“	„ID“

Eine Übereinstimmungsliste oder Nichtübereinstimmungsliste kann einfache Zeichen und Zeichenbereiche enthalten. Zeichenbereiche können nur in einer Übereinstimmungsliste oder Nichtübereinstimmungsliste verwendet werden.

Anker

Die Zeichen ^ und $ sind *Anker*. Sie stimmen je nach der aktuellen Position in der Zeichenfolge überein oder nicht. Beispiel: Zur Übereinstimmung von „The“ zu Beginn eines Strings und nirgendwo sonst könnten Sie den regulären Ausdruck „^The“ verwenden.

Operator	Beschreibung	Muster	Übereinstimmung	Keine Übereinstimmung
^	Stimmt mit dem Anfang einer Zeichenfolge überein.	„^The“	„Themes“	„Not Them“
$	Stimmt mit dem Ende einer Zeichenfolge überein.	„ation$“	„Automation“	„National“

Rückverweise

Ein Rückverweis ist ein umgekehrter Schrägstrich, gefolgt von einer einzelnen Ziffer n (außer 0). Er stimmt exakt mit denselben Zeichen überein, wie der n-te Unterausdruck innerhalb von Klammern. Beispiel: Für eine Übereinstimmung mit „yoyo“, „dodo“, aber nicht mit „dojo“, könnten Sie den regulären Ausdruck „(.o)\1“ verwenden.

Operatoren regulärer Ausdrücke

Ein *Operator* wirkt sich auf einen oder zwei reguläre Ausdrücke aus, um einen neuen regulären Ausdruck zu erstellen. Die Operatoren sind, geordnet von der höchsten bis zur niedrigsten Priorität, die Mengenoperatoren, die Konkatenationsoperatoren und die Alternationsoperatoren. Liegt bezüglich der Priorität ein Unentschieden vor, werden die Operationen von links nach rechts ausgeführt. Unterausdrücke in Klammern werden zuerst ausgewertet.

Mengenoperatoren

Die Mengenoperatoren sind einstellig und folgen in der Schreibweise ihrem Einzeloperanden.

Klasse	Beschreibung	Muster	Übereinstimmung	Keine Übereinstimmung
*	Stimmt mit dem vorherigen Element null oder mehrere Mal überein.	\d*\.\d	„0“ oder „19,9“	„19“ oder „1.“
+	Stimmt mit dem vorherigen Element ein oder mehrere Mal überein.	„be+“	„bee“ in „been“, „be“ in „bent“	„bane“

Klasse	Beschreibung	Muster	Übereinstimmung	Keine Übereinstimmung
?	Stimmt mit dem vorherigen Element null oder ein Mal überein.	„rai?n“	„ran“ oder „rain“	„rent“
{n}	Stimmt mit dem vorherigen Element genau *n* Mal überein.	„,\d{3}“	„,043“ in „1.043,6“	„1,23“
{m,n} (0 < m < n)	Stimmt mit dem vorherigen Element mindestens *n* Mal, aber nicht mehr als *m* Mal überein.	„\d{3,5}“	„166“ oder „12234“	„12“ oder „123456“

Der Konkatenationoperator

Der Konkatenationoperator wird nicht wirklich geschrieben, aber wird impliziert, wann immer Sie zwei reguläre Ausdrücke nebeneinander schreiben.

In der Praxis bestehen die meisten regulären Ausdrücke aus einfachen Zeichenstrings, durchsetzt mit nur wenigen Sonderzeichen. Beispiel: Der reguläre Ausdruck stimmt mit den Zeichenfolgen „Simple“, „simple“, „Dimple“ und „dimple“ überein.

Der Alternationsoperator

Der Alternationsoperator „|“ ist ein binärer Operator, der zwischen seinen Operanden steht, um eine entweder/oder-Übereinstimmung zu ermöglichen.

Stimmen die regulären Ausdrücke a und b mit einem Teil des Strings überein, entspricht auch die Alternation a\|b diesem Teil.

Operator	Beschreibung	Muster	Übereinstimmung	Keine Übereinstimmung
|	Stimmt mit jedem Element überein, das durch einen vertikalen Strich (|) getrennt ist.	„th(e|is|at)“	„the“, „this“ und „that“ in „this is the day.“	„thanks“

Regeln (analytische) mit Kampagnen verwenden

Interaction Optimizer kann Regeln verwenden, die von Analysesystemen von Drittanbietern generiert wurden, um zu bewerten, ob Ihre Kunden für Marketingaktivitäten geeignet sind. Diese Bewertung kann in Selektionen benutzt werden, um die am höchsten bewerteten Kunden gezielt anzugehen.

Die Bewertung kann auch im Rahmen einer Priorisierungsstrategie verwendet werden, um Marketingaktivitäten mit hoher Bewertung zu priorisieren.

Hinweis: Vor dem Hinzufügen einer neuen Regel müssen Sie zuvor eine Kampagnenaktivität erstellt haben, mit der Sie die Regel verbinden können.

Verwenden von Regeln zur Priorisierung von Aktivitäten

Um die analytischen Regeln für die Prioritätensetzung zu nutzen, wählen Sie **Tools > Priorisierung** im HQ **Start** -Menü: Regeln können zur Priorisierung von Marketingaktivitäten von hohen bis niedrigen oder von niedrigen bis hohen Scores genutzt werden:

Aus Sicht der Endbenutzer sehen Sie nur explizit analytische Regeln für die Wahl im Zielgruppenschritt im Stadium des eingehende Dialogs bei der Gestaltung einer Kampagne. An dieser Stelle können Sie eine zuvor hochgeladene Regel suchen, um eine analytische Regel einer Marketingaktivität zuzuordnen. Wenn Sie einer Aktivität eine Regel zugeordnet haben, wird sie bei der Priorisierungsstrategie automatisch angewendet, um die Aktivität zu priorisieren. Jede Selektion, die das Kampagnenattribut der Aktionsscore nutzt, wertet die Regel als Teil der Zielgruppendefinition aus:

Bei der Erstellung der Kampagne verknüpfen Sie im Rahmen der Designphase eine Regel mit einer Marketing-Interaktion, welche sie aus der Liste der von Portrait Miner veröffentlichten Regeln auswählen. Danach wird die mit dieser Aktivität verknüpfte Regel zur Laufzeit ausgewertet und für die Priorisierung der Aktivität und Selektion der berechtigten Zielgruppe herangezogen, falls eine Selektion getroffen wurde, die von dieser Regel abhängt. Wenn Sie einer Marketingkampagne eine Regel hinzufügen möchten, müssen Sie diese Kampagne zuerst anhalten, bevor Sie die Regel hinzufügen können.

Verwenden von Regeln für die Zielgruppenselektion

1. Öffnen Sie in **Portrait HQ** eine Kampagne und klicken Sie auf **Design** (Option im Seitenmenü).
2. Klicken Sie auf **Inbound Dialogue** und wählen Sie die Aktivität, die Sie dem Dialog zuordnen möchten.
3. Im Fensterausschnitt **Zielgruppe** klicken Sie auf **Regel auswählen** und suchen nach der Regel, die Sie von Ihrem Drittanbieter-Analysesystem importiert haben.

Erstellen globaler Selektionen

Sie können die Option **Globale Auswahlen** im HQ-Menü verwenden,um bereits erstellte Selektionen auszuwählen und sie als globale Selektion zusammenzufassen, die für alle Marketingkampagnen gilt.

Wenn Ihr Unternehmen beispielsweise Kampagnenangebote an Personen im Alter von 20 bis 30 richten möchte, könnten Sie mithilfe des **Auswahldesigners** die Selektionskriterien erstellen und diese dann mithilfe Option Globale Auswahlen als Standardselektion für alle zukünftigen Kampagnen hinzufügen.

So erstellen Sie eine globale Auswahl:

1. Klicken Sie auf das **HQ**-Symbol in der oberen linken Ecke des Bildschirms, und wählen Sie **Globale Auswahlen**.
2. Klicken Sie auf **Selektion auswählen**.
3. Suchen Sie mithilfe der Filteroption nach der als global zu definierenden Selektion, wählen Sie diese aus, und klicken Sie dann auf **OK**.

Simulation von Live-IO-Kampagnen

Informationen zur IO-Kampagnen-Simulation

Benutzer von Interaction Optimizer (und Portrait HQ) können beispielhafte eingehende Anforderungen aus dem Live-System wählen und die Daten in eine Testumgebung übertragen, wo Sie Simulationskampagnen ausführen können. Das Durchführen der Kampagnen-Simulation ermöglicht Ihnen, Folgendes zu bestätigen:

- Den Erfolg Ihrer Kampagne auf der Grundlage von Beispieldaten
- Sie haben alle Kampagne-Parameter richtig konfiguriert, bevor die Live-Bereitstellung erfolgt

Hinweis: Das Einrichten von Kampagnen-Simulationen umfasst das Aufzeichnen von eingehenden Anforderungen in Ihrem Live-System und dann das Übertragen der Kundendaten zur Wiederverwendung in Ihrer Testumgebung. Informationen zum Erstellen einer Simulation finden Sie im Abschnitt **Aufnehmen einer Probe in einem Live-System** auf Seite 58. Für Informationen darüber, wie Sie Ihre Daten in Ihre Testumgebung übertragen, siehe Interaction Optimizer Administratorhandbuch.

Hinweis: Der historischen Status von Kampagnen wird nicht gepflegt. Wenn Sie als Simulationsdatum heute oder ein Datum in der Zukunft angeben, wird der aktuelle Unterbrechungszustand der Kampagne verwendet. Wenn das Simulationsdatum in der Vergangenheit liegt, werden alle zu diesem Zeitpunkt aktiven Kampagnen zurückgegeben (auch wenn sie an diesem Tag nicht den Status „Laufend“ oder „Unterbrochen“ hatten).

Aufnehmen einer Probe in einem Live-System

Verwenden Sie das folgende Verfahren, um Kampagnen-Beispieldaten zu erstellen, die auf live eingehenden Kunden-Anforderungen basieren.

1. Wählen Sie in **Portrait HQ** die Schaltfläche **HQ** und dann **Simulation**.
2. Wenn in der Liste bereits Aufnahmen vorhanden sind, können Sie eine neue Aufnahme starten, indem Sie auf **Neue Aufnahme erstellen** klicken. Wenn dies Ihre erste Aufnahme ist, können Sie alternativ fortfahren, indem Sie direkt einen Namen in das Feld **Name** eingeben.
3. Geben Sie eine **Frequenz** für die Aufzeichnung an. Die Frequenz stellt die durchschnittliche Prozentzahl der eingehenden Anforderungen dar, die der Stichprobe hinzugefügt werden.
4. Geben Sie eine Maximalgröße für die Anzahl der aufgezeichneten eingehenden Anforderungen an, die die Stichprobe enthalten wird.
5. Klicken Sie auf **Aufzeichnen**. Die Aufzeichnungsliste wird aktualisiert, um die neuen Aufzeichnungsdetails anzuzeigen.

   Hinweis: Wenn das Auffüllen auf die ausgewählte Größe der Stichprobe zu lange dauert, kann die Aufzeichnung gestoppt werden.

Übertragen der Aufnahme in eine Testumgebung

Vor dem Testen von Nicht-Live-Kampagnen gegen aufgenommene Live-Daten müssen Sie die Live-Daten zunächst auf Ihren Testcomputer übertragen.

Um eine Simulationsaufzeichnung von der IO-Datenbank in eine Datei zu exportieren, führen Sie das SSIS-Paket `ExportSimulationData.dtsx` aus. Die Exportdatei wird im Ordner `Simulation\export` erstellt. Um eine Simulationsaufzeichnung von einer Datei in eine IO-Datenbank zu exportieren, führen Sie das SSIS-Paket `ImportSimulationData.dtsx` aus. Die zu importierende Datei muss im Ordner `Simulation\import` abgelegt werden.

Wiedergeben von simulierten Kampagnen

Gehen Sie wie folgt vor, um Nicht-Live-Kampagnen gegen aufgenommene Live-Daten zu prüfen, nachdem Sie die Daten in Ihre Testumgebung übertragen haben.

1. Wählen Sie in **Portrait HQ** die Schaltfläche **HQ** und dann **Simulation**.
2. Wenn in der Liste bereits Wiedergaben vorhanden sind, können Sie eine neue Wiedergabe starten, indem Sie auf **Neue Wiedergabe erstellen** klicken. Wenn dies Ihre erste Wiedergabe ist, können Sie alternativ fortfahren, indem Sie direkt einen Namen in das Feld **Name** eingeben. Dieser Name wird in der Relation „Wiedergaben“ verwendet, um die simulierte Wiedergabe zu identifizieren.
3. Geben Sie ein **Datum** ein, an dem die Simulation ausgeführt werden soll.
4. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Wiedergabe**. Die Wiedergabeliste wird aktualisiert, um die Details der neuen Simulationswiedergabe anzuzeigen.

   Hinweis: Wenn das Abrufen der Wiedergabe zu lange dauert, kann sie gestoppt werden.

IO-Regelbedingungsfunktionen

Abs Float

Gibt den absoluten Wert des Arguments zurück.

Syntax

```
Abs (value) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Gleitkommazahl	`value`	Das zu evaluierende Argument.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Der absolute Wert von `value`.

Abs Integer

Gibt den absoluten Wert des Arguments zurück.

Syntax

```
Abs(value) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Ganzzahl	`value`	Das zu evaluierende Argument.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der absolute Wert von `value`.

Age

Gibt das Alter als ganze Zahl von Jahren zurück, indem das Geburtsdatum des Kunden vom aktuellen Datum abgezogen wird.

Syntax

```
Age (dateOfBirth) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`dateOfBirth`	Das Geburtsdatum des Kunden.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Das Alter als eine ganze Zahl von Jahren.

Average

Gibt den Durchschnittswert einer gegebenen Eigenschaft aus allen Elementen einer Sammlung zurück.

Syntax

```
Average (collection, propertyName) Double
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Systemname der Eigenschaft, von der Sie in der Sammlung einen Durchschnitt ermitteln möchten.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Doppelt	Der Mittelwert aller Elemente mit dem gleichen Eigenschaftsnamen in der Sammlung.

BooleanPropertyValue

Gibt den Wert einer gegebenen Eigenschaft für die gegebene Datenobjektsammlung zurück. Wenn der angegebene Eigenschaftswert beispielsweise FALSE ist, ist der zurückgegebene Wert FALSE. Die Eigenschaft muss einen gültigen boolschen Wert aufweisen.

Syntax

```
BooleanPropertyValue(DataObject dataObject, String propertyName) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Der in `propertyName` enthaltende boolsche Wert.

Concat

Gibt eine einzelne Zeichenfolge zurück.

Syntax

```
Concat(string1, string2) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`string1`	Die erste zu verkettende Zeichenfolge

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`string2`	Die zweite zu verkettende Zeichenfolge

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Die verknüpfte Zeichenfolge.

Count

Gibt die Anzahl der Elemente in der gegebenen Sammlung zurück.

Syntax

```
Count (doc) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`doc`	Die Datenobjektsammlung.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl von Objekten in der Datenobjektsammlung `doc`.

CountNull

Gibt die Male an, die eine gegebene Eigenschaft in einer Sammlung null ist oder fehlt.

Syntax

```
CountNull (collection, propertyName) Int
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Name der erforderlichen Elemente in der Sammlung.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl der Vorkommnisse in der Sammlung, in der die gegebene Eigenschaft null ist oder fehlt.

CountUnique

Gibt die Anzahl der eindeutigen Werte einer gegebenen Eigenschaft einer Sammlung zurück.

Syntax

```
CountNull (collection, propertyName) Int
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Systemname der Eigenschaft, für die Sie eindeutige Werte in der Sammlung zählen möchten.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl der eindeutigen Werte, die für eine gegebene Eigenschaft in der Sammlung auftreten.

CreateDateTime

Gibt ein DateTime-Objekt zurück, das aus den gegebenen Werten erstellt wurde.

Syntax

```
CreateDateTime (year, month, day, hour, minute, seconds, miliseconds) DateTime
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Ganzzahl	`year`	Der Jahreswert.
Ganzzahl	`month`	Der Monatswert.
Ganzzahl	`day`	Der Tageswert.
Ganzzahl	`hour`	Der Stundenwert.
Ganzzahl	`minutes`	Der Minutenwert.
Ganzzahl	`seconds`	Der Sekundenwert.
Ganzzahl	`milliseconds`	Der Millisekundenwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	Das DateTime-Objekt.

DataObjectCategory

Gibt die Kategorie eines Datenobjekts oder einer Datenobjektsammlung zurück.

Syntax

```
DataObjectCategory(dataObject) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu prüfende Datenobjekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Die Kategorie eines Datenobjekts oder einer Datenobjektsammlung.

DataObjectType

Gibt die Kategorie eines Datenobjekts oder einer Datenobjektsammlung zurück.

Syntax

```
DataObjectType (dataObject) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu prüfende Datenobjekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Der Typ des Datenobjekts oder der Datenobjektsammlung.

Date

Gibt den Datumsteil aus dem angegebenen DateTime-Wert zurück.

Syntax

```
Date(dateTime) Date
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`dateTime`	Das gegebene DateTime-Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum	Der Datumsteil des gegebenen Datums.

DateDiffDays

Gibt die Anzahl der 24-Stunden-Zeiträume zwischen End- und Startdaten zurück. Ausgedrückt in ganzen oder Teiltagen.

Syntax

```
DateDiffDays(start, end) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Die Anzahl der 24-Stunden-Zeiträume zwischen End- und Startdaten.

DateDiffHours

Gibt die Anzahl der Stunden zwischen End- und Startdaten zurück. Ausgedrückt in ganzen oder Teilstunden.

Syntax

```
DateDiffHours (start, end) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Die Anzahl der Stunden zwischen End- und Startdaten.

DateDiffMinutes

Gibt die Anzahl der Minuten zwischen End- und Startdaten zurück. Ausgedrückt in ganzen oder Teilminuten.

Syntax

```
DateDiffMinutes (start, end) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Die Anzahl der Minuten zwischen End- und Startdaten.

DateDiffMonths

Gibt die Anzahl der Monate zwischen End- und Startdaten zurück.

Syntax

```
DateDiffMonths (start, end) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl der Monate zwischen Start- und Enddaten.

DateDiffSeconds

Gibt die Anzahl der Sekunden zwischen End- und Startdaten zurück. Ausgedrückt in ganzen oder Teilsekunden.

Syntax

```
DateDiffSeconds (start, end) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl der Sekunden zwischen End- und Startdaten.

DateDiffYears

Gibt die Anzahl der Jahre zwischen End- und Startdaten zurück.

Syntax

```
DateDiffYears (start, end) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`start`	Das Startdatum.
Datum/Uhrzeit	`end`	Das Enddatum.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Anzahl der Jahre zwischen Start- und Enddaten.

DatePropertyValue

Gibt den Wert einer gegebenen Eigenschaft für das gegebene Datenobjekt zurück. Die Eigenschaft muss einen gültigen DateTime-Wert aufweisen.

Syntax

```
DatePropertyValue (dataObject, propertyName) DateTime
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	Das Objekt mit dem Namen `propertyName`.

DayOfMonth

Gibt den Tag des Monats des Date/Time-Werts zurück.

Syntax

```
DayOfMonth (date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der Tag des Monats des gegebenen Datums.

DayOfWeek

Gibt den Wochentag aus dem/der angegebenen Datum/Uhrzeit zurück; die Werte liegen zwischen 0 (Sonntag) und 6 (Samstag).

Syntax

```
DayOfWeek (date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der Tag der Woche des gegebenen Datums.

Div

Gibt das Ergebnis der Ganzzahldivision Zähler/Nenner zurück.

Syntax

```
Div(numerator, denominator) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Ganzzahl	`numerator`	Der Zählerwert.
Ganzzahl	`denominator`	Der Nennerwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Das Ergebnis der Ganzzahldivision Zähler/Nenner.

DoublePropertyValue

Gibt den Wert einer gegebenen Eigenschaft für das gegebene Datenobjekt zurück. Die Eigenschaft muss einen gültigen Gleitkommazahl aufweisen.

Syntax

```
DoublePropertyValue(dataObject, propertyName) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Das Objekt mit dem Namen `propertyName`.

GetElement

Gibt das n. Element in einer Datenobjektsammlung zurück. Der Sammlungsindex beginnt mit Null.

Syntax

```
GetElement (collection, index) DataObject
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Ganzzahl	`index`	Das erforderliche Element in der Sammlung.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datenobjekt	Das n. Element im Datenobjekt.

HasProperty

Gibt „true“ zurück, wenn das Datenobjekt eine Eigenschaft mit dem Namen „Zeichenfolge“ aufweist.

Syntax

```
HasProperty (dataObject, name) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`name`	Die zu prüfende Eigenschaft.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn `dataObject` einen Eigenschaftennamen hat, ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

Hour

Gibt die Stunde des/der gegebenen Datums/Uhrzeit im Bereich zwischen 0 und 23 zurück.

Syntax

```
Hour (date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Stunde des gegebenen Datums.

InRange – Date

Gibt „true“ zurück, wenn das/die Testdatum/-uhrzeit im angegebenen Bereich liegt. Die Vergleiche sind inklusiv.

Syntax

```
InRange (test, start, end) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`test`	Der Testwert.
Datum/Uhrzeit	`start`	Der Startwert.
Datum/Uhrzeit	`end`	Der Endwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn das/die Testdatum/-uhrzeit im angegebenen Bereich liegt. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

InRange – Float

Gibt „true“ zurück, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Die Vergleiche sind inklusiv.

Syntax

```
InRange (test, start, end) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Gleitkommazahl	`test`	Der Testwert.
Gleitkommazahl	`start`	Der Startwert.
Gleitkommazahl	`end`	Der Endwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

InRange – Integer

Gibt „true“ zurück, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Die Vergleiche sind inklusiv.

Syntax

```
InRange (test, start, end) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Ganzzahl	`test`	Der Testwert.
Ganzzahl	`start`	Der absolute Wert des Startwerts.
Ganzzahl	`end`	Der Endwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Enthält „true“, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

InRange – Object

Gibt „true“ zurück, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Die Start- und Endargumente müssen Typen sein, die mit dem Testwert oder Null verglichen werden können (Nullwerte werden als unendlich angesehen). Die Vergleiche sind inklusiv.

Syntax

```
InRange (test, start, end) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`test`	Das Testobjekt.
Objekt	`start`	Das Startobjekt.
Objekt	`end`	Das Endobjekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn der Testwert im angegebenen Bereich liegt. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

IntPropertyValue

Gibt den Wert einer gegebenen Eigenschaft für das gegebene Datenobjekt zurück. Die Eigenschaft muss eine gültige Ganzzahl sein.

Syntax

```
IntPropertyValue (dataObject, propertyName) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Das Objekt mit dem Namen `propertyName`.

IsDBNull

Gibt „true“ zurück, wenn das Objekt ein Null-Datenbankwert ist.

Syntax

```
IsDBNull (obj) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`obj`	Das zu prüfende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn das Objekt ein Null-Datenbankwert ist. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

IsEmpty

Gibt „true“ zurück, wenn das Objekt leer ist.

Syntax

```
IsEmpty (obj) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`obj`	Das zu prüfende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn das Objekt leer ist. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

IsEmptyOrDBNull

Gibt „true“ zurück, wenn das Objekt leer oder ein Null-Datenbankwert ist.

Syntax

```
IsEmptyOrDBNull (obj) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`obj`	Das zu prüfende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Enthält „true“, wenn das Objekt leer oder ein Null-Datenbankwert ist. Ansonsten wird „false“ zurückgegeben.

Length

Gibt die Länge der angegebenen Zeichenfolge zurück.

Syntax

```
Length (value) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`value`	Die Zeichenfolge.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Länge der angegebenen Zeichenfolge.

Max

Gibt den höchsten Wert einer gegebenen Eigenschaft aus allen Elementen einer Sammlung zurück.

Syntax

```
Max (collection, propertyName) Object
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Systemname der Eigenschaft, für die Sie in der Sammlung einen Maximalwert finden möchten.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Objekt	Der höchste Wert in einer Sammlung aller Elemente mit dem gleichen Eigenschaftenname.

Min

Gibt den niedrigsten Wert einer gegebenen Eigenschaft aus allen Elementen einer Sammlung zurück.

Syntax

```
Min (collection, propertyName) Object
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Systemname der Eigenschaft, für die Sie in der Sammlung einen Minimalwert finden möchten.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Objekt	Der niedrigste Wert in einer Sammlung aller Elemente mit dem gleichen Eigenschaftenname.

Minute

Gibt die Minute des/der gegebenen Datums/Uhrzeit im Bereich zwischen 0 und 59 zurück.

Syntax

```
Minute(date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der Minutenwert des gegebenen Datums.

Mod

Gibt den Rest der Ganzzahldivision Zähler/Nenner zurück.

Syntax

```
mod (numerator, denominator) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Ganzzahl	`numerator`	Der Zählerwert.
Ganzzahl	`denominator`	Der Nennerwert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Gibt den Rest der Ganzzahldivision Zähler/Nenner zurück.

Mode

Gibt den häufigsten Wert einer gegebenen Eigenschaft aus allen Elementen einer Sammlung zurück.

Syntax

```
Mode (collection, propertyName) Object
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjektsammlung	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Systemname der Eigenschaft, für die Sie in der Sammlung den häufigsten Wert finden möchten.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Objekt	Der häufigste Wert in einer Sammlung aller Elemente mit dem gleichen Eigenschaftenname.

Month

Gibt den Monat des/der gegebenen Datums/Uhrzeit im Bereich zwischen 1 und 12 zurück.

Syntax

```
Month (date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der Monat des gegebenen Datums.

Now

Gibt Systemdatum und -zeit zurück.

Syntax

```
Now() DateTime
```

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	Das aktuelle Datum und die aktuelle Uhrzeit.

PropertyValue

Gibt den Wert der Eigenschaft mit dem Namen `propertyName` im angegebenen Datenobjekt zurück.

Syntax

```
PropertyValue(dataObject, propertyName) Object
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Objekt	Das Objekt mit dem Namen `propertyName`.

RandomBool

Gibt zufällig entweder „true“ oder „false“ zurück, wenn die Wahrscheinlichkeit des zurückzugebenden Werts bestimmt wird.

Syntax

```
RandomBool(probability) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Doppelt	`probability`	Die Wahrscheinlichkeit „true“ wird zurückgegeben. Dieser Wert muss zwischen 0 („false“ wird immer zurückgegeben) und 1 („true“ wird immer zurückgegeben) liegen.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Entweder „true“ oder „false“, je nach ausgewählter Wahrscheinlichkeit.

Round – Gleitkommazahl

Gibt die Zahl mit der angegebenen Genauigkeit (Ziffern) zurück, die dem angegebenen Wert am nächsten liegt.

Syntax

```
Round (value, digits) Float
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Gleitkommazahl	`value`	Der angegebene Wert.
Ganzzahl	`digits`	Der Genauigkeitswert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Eine Gleitkommazahl mit der angegebenen Genauigkeit (Ziffern), die dem angegebenen Wert am nächsten liegt.

Round – Ganzzahl

Gibt die Ganzzahl zurück, die dem angegebenen Wert am nächsten liegt.

Syntax

```
Round(value) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Gleitkommazahl	`value`	Der angegebene Wert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Ganzzahl, die dem angegebenen Wert am nächsten liegt.

Second

Gibt die Sekunde des/der gegebenen Datums/Uhrzeit im Bereich zwischen 0 und 59 zurück.

Syntax

```
Second (date) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das/die gegebene Datum/Uhrzeit.

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Der Sekundenwert des gegebenen Datums.

StringPropertyValue

Gibt den Wert einer gegebenen Eigenschaft für das gegebene Datenobjekt zurück. Die Eigenschaft muss ein gültiger Zeichenfolgenwert sein.

Syntax

```
StringPropertyValue (dataObject, propertyName) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`dataObject`	Das zu testende Datenobjekt.

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`propertyName`	Der zu prüfende Eigenschaftenname.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Das Objekt mit dem Namen `propertyName`.

SubString – End

Gibt die Unterzeichenfolge der angegebenen Zeichenfolge zurück, beginnend vom startIndex bis zum Ende.

Syntax

```
Substring (string, startIndex) string
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`value`	Die übergeordnete Zeichenfolge.
Ganzzahl	`startIndex`	Der Startpunkt der Unterzeichenfolge.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Die Unterzeichenfolge von der Position „startIndex“ bis zum Ende des Werts, wobei die Zeichen beginnend mit 0 nummeriert sind.

SubString – Length

Gibt die Teilzeichenfolge der angegebenen Zeichenfolge zurück, beginnend vom startIndex mit der angegebenen Länge.

Syntax

```
Substring (value, startIndex, length) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Zeichenfolge	`value`	Die übergeordnete Zeichenfolge.
Ganzzahl	`startIndex`	Der Startpunkt der Unterzeichenfolge.
Ganzzahl	`length`	Die Länge der Unterzeichenfolge.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Die Unterzeichenfolge mit der Zeichenlänge von der Position „startIndex“ bis zum Ende des Werts, wobei die Zeichen beginnend mit 0 nummeriert sind.

Sum

Gibt den Gesamtwert aller Elemente von „propertyName“ in einer Sammlung zurück.

Syntax

```
Sum (collection, propertyName) Double
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datenobjekt	`collection`	Die Sammlung von zu durchsuchenden Elementen.
Zeichenfolge	`propertyName`	Der Name der erforderlichen Elemente in der Sammlung.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Doppelt	Der Mittelwert aller Elemente mit dem gleichen Eigenschaftsnamen in der Sammlung.

ToBoolean

Gibt eine boolesche Darstellung des Eingabeobjekts zurück.

Syntax

```
ToBoolean (object) Boolean
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`object`	Das als boolescher Wert darzustellende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Boolesch	Die Darstellung des Objekts als boolescher Wert.

ToDateTime

Gibt eine DateTime-Darstellung des Eingabeobjekts zurück.

Syntax

```
ToDateTime (object) DateTime
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`object`	Der als boolescher Wert darzustellende DateTime-Wert.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	Die Darstellung des Objekts als DateTime-Wert.

Today

Gibt das aktuelle Datum zurück.

Syntax

```
Today() DateTime
```

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	Das aktuelle Datum.

ToDouble

Gibt eine Fließkommazahldarstellung des Eingabeobjekts zurück.

Syntax

```
ToDouble (object) Double
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`object`	Das als Doppelwert darzustellende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Gleitkommazahl	Die Darstellung des Objekts als Doppelwert.

ToInteger

Gibt eine Ganzzahldarstellung des Eingabeobjekts zurück.

Syntax

```
ToInteger (object) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`object`	Das als Ganzzahlwert darzustellende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Die Darstellung des Objekts als Ganzzahlwert.

ToString

Gibt eine Zeichenfolgendarstellung des Eingabeobjekts zurück.

Syntax

```
ToString (object) String
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Objekt	`object`	Das als Zeichenfolgenwert darzustellende Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Zeichenfolge	Die Darstellung des Objekts als Zeichenfolgenwert.

Year

Gibt das Jahr aus dem/der angegebenen Datum/Uhrzeit zurück.

Syntax

```
Year (value) Integer
```

Argumente

Typ	Name	Beschreibung
Datum/Uhrzeit	`value`	Das gegebene DateTime-Objekt.

Ergebnis

Typ	Beschreibung
Ganzzahl	Das Jahr des gegebenen Datums.

Kapitel 6

Arbeiten mit PE-Selektionen

In diesem Abschnitt:

- Informationen zu HQ Admin 86
- Erstellen von Selektionen mit Portrait Explorer 86

Informationen zu HQ Admin

Über die HQ Admin-Seite können Sie die Optionen für die gegenseitige Integration von Portrait Explorer und Portrait HQ konfigurieren. Weitere Informationen zum Einrichten von Listen und Domänen finden Sie im *Portrait Explorer-Administratorhandbuch*.

Erstellen von Selektionen mit Portrait Explorer

Information zum Erstellen von Selektionen mit Portrait Explorer siehe *Portrait Explorer-Onlinehilfe*.